



KAZENERGY

АҚПАРАТТЫҚ-САРАПТАМАЛЫҚ ЖУРНАЛ / ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ / INFORMATION-ANALYTICAL MAGAZINE





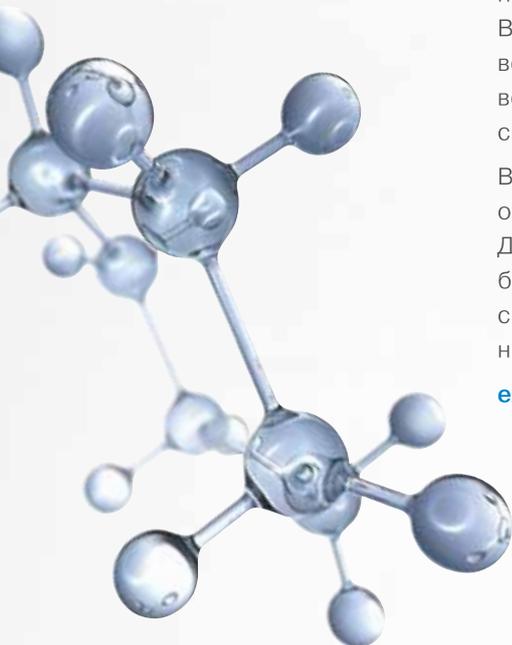
Автомобили, заправленные водорослями: научная фантастика или наука?

Скажите «водоросли», и большинство людей подумают о тех несимпатичных зеленых организмах, которые можно обнаружить в плавательных бассейнах и аквариумах. Однако для ученых и инженеров ЭксонМобил водоросли представляют собой кое-что намного более привлекательное – возможности. Почему? Потому что водоросли могут стать возобновляемым источником энергии, способным одновременно поглощать углекислый газ.

Получаемая из водорослей энергия может однажды дать биотопливо, соизмеримое с обычным нефтяным топливом. Вот почему ЭксонМобил намерен реализовать масштабную долгосрочную научно-исследовательскую программу, направленную на такой рентабельный источник топлива как водоросли. В отличие от таких источников биотоплива, как кукуруза и сахарный тростник, водоросли не конкурируют с продовольственным снабжением. К тому же водоросли могут способствовать сокращению парниковых газов благодаря своему свойству поглощать углекислый газ.

В рамках этой прогрессивной исследовательской работы ЭксонМобил объединяет усилия с пионером в области биотехнологий – компанией «Синтетик Дженемикс Инк.». Наша цель – произвести топливо на основе водорослей в будущем, чтобы дополнить виды топлива, используемые в автомобилях сегодня с одновременным снижением выбросов парниковых газов. Водоросли еще никогда не выглядели столь симпатично.

exxonmobil.com



ExxonMobil

Решая сложнейшие задачи мировой энергетики.™

Әр жыл сайын планета тұрғындарының саны 70 миллионнан астам адамға көбейеді.

Бұл не: шешімін күткен проблема ма, әлде дамуға серпін берер мүмкіндік пе?

Жер бетіндегі адам санының өсуімен және өмір сапасының жақсаруымен қатар біздің қуат тұтыну сұранысымыз да өсіп келеді. Бұдан 25 жылдан кейін адамзаттың қуатқа деген қажеттілігін қамсыздандыру үшін, бізге 50% дейін көбірек қуат қажет болады. Жерімізді жаңа қуатпен қамсыздандыру жолдарын табу, сонымен бірге қоршаған ортаны қорғау біздің ұрпақ үшін жақын арадағы басты мәселелерінің бірі болмақ.

Осы мәселенің шешімі оның түп тамырында – адамзаттың өзінде жатыр. Бізді ұлы рух біріктіріп, үлкен жетістіктерге жетуге күш береді. Соның арқасында адамзат қандай болса да мәселені шешуге қол жеткізеді.

Бұл еңбекқорлық, тапқырлық, мақсаткерлік, және ерлік пен адалдықтың рухы. Жетістікке, бір-бірімізге, ғалам жер шарымызға деген адалдық рухы. Осылайша мәселе шешімге айналады. Өркениет жаралғалы бері адам баласының сарқылмас қуаты бізді табыстарға жетелеп келеді. Біздің болашағымызды қалыптастыра отырып ол бізбен бірге мәңгі қалмақ.

Біз сізді ең қарқынды қуат көзіне қосылуға шақырамыз. Оның өзге өзіміздің кеудемізде жатыр.

Сонда сіз адамзаттың алдында ашылатын мүмкіндіктердің қаншалықты шексіз екенін байқарсыздар.



chevron.com

Құрылтайшы және шығарушы
ЖШС ENERGY FOCUS**Редакциялық кеңес:****Т. Құлыбаев**

«KAZENERGY» қауымдастығының төрағасы

Ж. Сәрсенов

«KAZENERGY» қауымдастығының бас директоры

П. Грэхам

«ExxonMobil Kazakhstan Inc» компаниясының

Астанадағы өкілдігінің директоры

Одд Магне Инстефьорд

«Statoil Nors Caspian AS» компаниясының

Қазақстандағы бас директоры

М. Артықбекова

«Норт Каспиан Оперейтинг Компани»-дің

үкіметпен байланыс жөніндегі кеңесшісі

З. Исенғалиев

«Норт Каспиан Оперейтинг Компани»-дің мүдделі

тараптармен жұмыс істеу бас менеджерінің орын-

басары

Ф. Тумабаев

«ҚазМұнайГаз» ҰҚ» АҚ баспасөз хатшысы

Т. Қожалиева

«Казакхнстрах» СК АҚ-ның басқарма төрағасының

кеңесшісі

Бас редактор

М. Намазбеков

Талдау бөлімінің редакторы

А. Устименко

Талдаушылар:

Б. Бақұмбаева, Ә. Тастенов

Авторлар:

Д. Ердебай, Г. Бисаринова, С. Тиесов,

Д. Дуйсекеев, Р. Хамитов, Т. Поляничкина,

А. Банерджи, Ю. Янц, Ч. Нам, Г. Шамбаева,

К. Багисбеков, Е. Сергазин

Дизайн, беттеу, басуға дайындау

Gagarin Gallery

Арт-директор

Д. Касымов

Дизайнер

Ә. Сүлейменов

Суретші

С. Есентаев

Әдеби редактор

Н. Шаяхметова

«ART KAZENERGY» айдарының редакторы

Қ. Бағысбеков

Журнал 2009 жылы 11 тамызда Қазақстан Республикасы мәдениет, ақпарат және қоғамдық келісім министрлігінде тіркеліп, № 10285-Ж куәлігі берілген

Басылымға байланысты барлық ұсыныстар, тілектер мен ескертпелерді KAZENERGY журналының редакциясына жолдаңыз. Журналда жарияланған кез-келген материалдар мен фрагменттерді көшіріп басуға редакцияның жазбаша рұқсаты керек

Редакция жарнамалық материалдардың

мазмұнына жауап бермейді.

Мақала авторы пікірінің редакция көзқарасын

білдіруі міндетті емес.

Қазақстан және ТМД аймақтарына тарайды.

Айына бір рет шығады

Журналдың осы саны «Кернеу» ЖШС-нің және «Промстройэнерго» ЖШС-нің қолдауымен әзірленді.

Редакцияның мекен-жайы:

050059, Қазақстан Республикасы, Алматы қ.

Тайманов көшесі, 208

Тел./факс +7 (727) 263 55 46, +7 (7172) 97 93 92

e-mail: info@kazenergy.com

www.kazenergy.com

«Leader Offset Printing» баспаханасында басылды

Алматы қ., Райымбек, д-лы., 212А

тел.: +7 /727/ 256 16 16

Таралымы 7 000 дана

© KAZENERGY, 2010

Учредитель и издатель
TOO ENERGY FOCUS**Редакционный совет:****Т. Кулибаев**

Председатель ассоциации KAZENERGY

Д. Сарсенов

Генеральный директор ассоциации KAZENERGY

П. Грэхам

Директор представительства ExxonMobil Kazakhstan

Inc. в г. Астана

Одд Магне Инстефьорд

Генеральный директор компании Statoil Nors Caspian

AS в Казахстане

М. Артықбекова

Советник по связям с правительством,

Норт Каспиан Оперейтинг Компани

З. Исенғалиев

Заместитель генерального менеджера по работе

с заинтересованными сторонами, Норт Каспиан

Оперейтинг Компани

Г. Тумабаев

Пресс-секретарь АО «НК «КазМунайГаз»

Т. Қожалиева

Советник Председателя Правления

АО СК «Казакхнстрах»

Главный редактор

М. Намазбеков

Редактор аналитического отдела

А. Устименко

Аналитики

Б. Бақұмбаева, А. Тастенов

Авторы

Д. Ердебай, Г. Бисаринова, С. Тиесов, Д. Дуйсекеев,

Р. Хамитов, Т. Поляничкина, А. Банерджи,

Ю. Янц, Ч. Нам, Г. Шамбаева, К. Багисбеков,

Е. Сергазин

Дизайн, верстка, доредакционная подготовка

Gagarin Gallery

Арт-директор

Д. Касымов

Дизайнер

А. Сулейменов

Фотограф

С. Есентаев

Литературный редактор

Н. Шаяхметова

Редактор рубрики ART KAZENERGY

К. Бағысбеков

Журнал зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан. Свидетельство № 10285-Ж от 11 августа 2009 г.

Все предложения, пожелания и замечания по изданию

направляйте в редакцию журнала KAZENERGY.

Любое воспроизведение материалов или их фраг-

ментов возможно только с письменного разрешения

редакции.

Редакция не несет ответственности за содержание

рекламных материалов.

Мнение редакции не обязательно совпадает с мнени-

ем авторов.

Распространяется на территории Казахстана и СНГ.

Выходит один раз в месяц

Данный выпуск журнала KAZENERGY

подготовлен при поддержке TOO «Кернеу» и

TOO «Промстройэнерго»

Адрес редакции:

050059, Республика Казахстан, г. Алматы,

ул. Тайманова, 208

тел./факс +7 (727) 263 55 46, +7 (7172) 97 93 92

e-mail: info@kazenergy.com

www.kazenergy.com

Отпечатано в типографии «Leader Offset Printing»

г. Алматы, пр. Раимбека, 212А

тел.: +7 /727/ 256 16 16

Тираж 7 000 экземпляров

© KAZENERGY, 2010

Founder and Publisher

ENERGY FOCUS LLP

EDITORIAL BOARD**T. Kulibayev**

Chairman of KAZENERGY Association

J. Sarsenov

General Director of KAZENERGY Association

Patricia Graham

Director of Representative Office in Astana, Exxon-

Mobil Kazakhstan Inc.

Odd Magne Instefjord

General Director Statoil Nors Caspian AS in Repub-

lic of Kazakhstan

M. Artykbekova

Councilor for Government Interaction, NCOC

E. Isengaliyev

Deputy General Manager for Work with Interested

Parties, NCOC

G. Tumabayev

Press-secretary, JSC «NC «KazMunaiGaz»

T. Kozhaliyeva

Councilor of the Chairman, JSC IC

«Kazakhinstrakh»

Editor-in-chief

M. Namazbekov

Analytical department editor

A. Ustimenko

Autors

D. Erdebaj, G. Bisarynova, S. Tiesov, D. Duise-

keev, R. Khamitov, T. Polyanichkina, A. Banerji,

Y. Yants, C. Nam, G. Shambayeva, K. Bagisbekov,

E. Sergazyn

Design, layout, pre-press

Gagarin Gallery

Art-director

D. Kassymov

Designer

A. Suleimenov

Photographer

S. Esentayev

Literature Editor

N. Shayakhmetova

ART KAZENERGY editor

K. Bagisbekov

The Magazine is registered by the Ministry of Culture, Information and Social Consensus of the Republic of Kazakhstan. Registration Certificate No. 10285-Ж, dated August 11, 2009.

Any reproduction of the materials or their extracts is

only with written permission of the editors.

The editors are not responsible for the contents of

the advertisements.

The editors' opinion may not coincide with the

opinions of the authors.

Distributed in Kazakhstan and CIS.

Monthly edition

The given issue of KAZENERGY magazine is

prepared with support of «Kerneu» LLP and «Prom-

stroierngo» LLP

Address of the editorial office:

050059, 208 Taimanov Str.,

Almaty, Republic of Kazakhstan

Tel/fax: +7 (727) 263 55 46

+7 (7172) 97 93 92

e-mail: info@kazenergy.com

www.kazenergy.com

Printed by «Leader Offset Printing»

212A, Raimbek ave., Almaty

tel.: +7 /727/ 256 16 16

Circulation – 7 000 copies

© KAZENERGY, 2010



ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ КАРТА ЕВРАЗИИ

EURASIAN
KAZENERGY
FORUM
ASTANA

Сбалансированные риски
и возможности?

Astana ●

Eurasian
energy
map

5-6 / October / 2010

Astana

Kazakhstan

www.kazenergy.com



ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ



«ЕВРАЗИЯ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ КАРТЕ МИРА»

О ФОРУМЕ

Евразийский Форум KAZENERGY был учрежден для активного взаимодействия между бизнесом и государственной властью, объединения интересов различных участников энергетического рынка с целью обеспечения устойчивого развития нефтегазового и электроэнергетического комплекса Республики Казахстан.

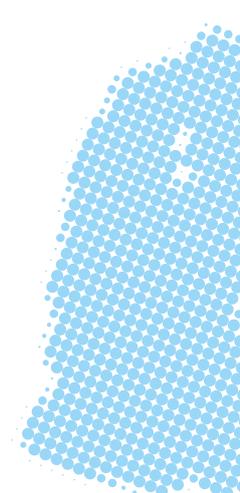
Отмечая свое пятилетие в 2010 году, Евразийский Форум KAZENERGY представляет исключительную возможность для построения диалога, усиления взаимопонимания и обмена мнениями о дальнейших путях развития энергетической отрасли в условиях постепенного выхода глобальной энергетической отрасли из экономического кризиса.

V Евразийский форум KAZENERGY позволит сформировать новое видение прогресса глобальной энергетики.

По уже сложившейся традиции, в работе Евразийского форума KAZENERGY примут участие стратеги и практики, ключевые представители национальной и глобальной энергетической отрасли, руководители государственных органов и международных организаций, крупнейших энергетических компаний, мировая и отечественная бизнес элита, известные ученые и эксперты, журналисты.

Особое внимание в ходе его проведения будет уделено таким значимым тематикам, как формирование условий устойчивого посткризисного развития, обеспечение региональной энергетической безопасности и взаимовыгодного международного энергетического сотрудничества, создание эффективной и диверсифицированной системы транзита энергосырья, вопросы развития нефтегазовой сферы, нефтеперерабатывающего комплекса, атомной и альтернативной энергетики, наряду с целым рядом других проблематик.

- общие взгляды на энергетическую цивилизацию XXI века;
- роль Евразийского континента в обосновании и решении проблем глобального энергетического развития;
- ключевые тенденции развития энергетической инфраструктуры, энергетических рынков, корпоративной структуры энергетики, международного энергетического сотрудничества;
- Казахстан и глобальное энергетическое развитие;
- энергетический диалог Казахстан–Китай;
- будущее энергетических отношений между Россией, Китаем и Единой Европой: сотрудничество через соперничество;
- энергетический клуб ШОС: перспективы;
- Казахстан и Россия: стратегическое партнерство в энергетике
- энергетические интересы Китая в Центральной Азии;
- китайские инвестиции. Новый фактор роста глобальной энергетики;
- вызовы энергетической безопасности. Поиск решений;
- проблемы энергетической бедности;
- вопросы эффективного использования природных энергетических ресурсов и экологически ориентированного развития.





ПЕРВАЯ СЕКЦИЯ

«ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: УРОКИ И НОВОЕ ВИДЕНИЕ ПРОГРЕССА КАЗАХСТАНСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ»

- влияние глобального кризиса на развитие энергетики;
- мировой баланс спроса и предложения на энергоресурсы: формулируя новые акценты;
- динамика ценообразования на нефть. Глобальные сценарии и риски;
- финансовые и инвестиционные риски в глобальной энергетике: адаптация к посткризисным условиям;
- мировой рынок капитала и развитие энергетического сектора Казахстана;
- конкурентоспособность казахстанской энергетики: вызовы и решения;
- нефтегазовая отрасль Казахстана: инвестиционный потенциал и управление рисками;
- казахстанский сектор Каспийского моря: факторы и стратегии освоения энергоресурсов;
- диверсификация экономики: возможности для энергетической отрасли;
- upstream и downstream проекты в Казахстане: специфика и возможности;
- государственно–частное партнерство в энергетике: формируя устойчивый баланс интересов;
- инициатива прозрачности: новая роль Казахстана;
- воспроизводство энергетического потенциала устойчивого развития;
- эффективные решения и технологии в нефтегазовой и энергетической отрасли.



ВТОРАЯ СЕКЦИЯ

«ЭНЕРГЕТИКА И ИЗМЕНЕНИЕ КЛИМАТА: ГЛОБАЛЬНЫЕ ОТВЕТЫ»

- экология, изменение климата и развитие энергетики: поиск компромиссов;
- альтернативные источники энергии: перспективы и проблемы внедрения;
- пути решения локальных экологических проблем;
- климатическое финансирование и инвестиции в экологию: долгосрочный приоритет;
- Киотский протокол после Копенгагена: институциональное будущее;
- перспективы низкоуглеродной экономики;
- энергетика и торговля эмиссиями парниковых газов;
- экология Каспия: борьба с долгосрочными вызовами;
- энергосбережение и энергоэффективность: новые подходы.



ТРЕТЬЯ СЕКЦИЯ

«ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА: СОЦИАЛЬНЫЙ ВЕКТОР»

- создание системы охраны труда в нефтегазовой отрасли;
- проблемы и состояние условий организации труда в нефтегазовой сфере;
- подготовка кадров и энергетический бизнес;
- корпоративная социальная ответственность в Казахстане;
- развитие казахстанского содержания;
- экологическая ответственность бизнеса как фактор устойчивого развития;
- проблемы и перспективы развития медицинского обслуживания работников нефтяной сферы;
- совершенствование системы медицинских центров и санаторно–профилактических учреждений на производстве.

Astana

Eurasian
energy
map



EURASIAN
KAZENERGY
FORUM
ASTANA



EURASIAN ENERGY MAP: Risks and opportunities balance?



ABOUT FORUM

The Eurasian Energy Forum KAZENERGY was established for active interaction between business and state authorities, unification of interests of different participants of energy market to provide sustainable development of oil&gas and electric energy complex of the Republic of Kazakhstan.

Marking its 5th in 2010, the Eurasian Energy Forum KAZENERGY gives a unique opportunity to build a dialogue, strengthen mutual understanding and opinions' exchange about further ways of development of energy sphere under conditions of step-by-step overcoming of economical crisis by the global energy sphere/

The 5th Anniversary Eurasian Energy Forum KAZENERGY allows forming of the new vision of the progress of the global energy.

Due to already existing tradition, strategists and experts, key representatives of the national and global energy sphere, heads of state bodies and international organizations, largest energy companies, world and domestic business elite, prominent scientists and journalists will take part in proceedings of the Eurasian Energy Forum KAZENERGY

Special attention during its activities will be drawn to such important issues as formation of conditions of sustainable postcrisis development, providing of regional energy security and mutually beneficial international energy cooperation, creation of efficient and diversified system of energy resources transit, aspects of development of oil&gas sphere, oil refining complex, nuclear and alternative energy along with other problematic issues.

PLENARY SESSION

«EURASIA ON THE WORLD ENERGY MAP»

- common interpretation of the energy civilization of the XXI century;
- role of the Eurasian continent in argumentation and finding responses to problems of the global energy development;
- key tendencies of development of energy infrastructure, energy markets, corporate structure of energy, international energy cooperation;
- Kazakhstan and the global energy development;
- energy dialogue Kazakhstan–China;
- future of energy relations between Russia, China and the United Europe: cooperation through rivalry;
- Energy Club of SCO: perspectives;
- energy power status. Glance from Russia;
- energy interests of China in Central Asia;
- Chinese investments. New growth factor for global economy;
- challenges for energy security. Searching for responses;
- problems of energy poverty.
- issues of efficient utilization of natural resources and ecologically oriented development;

FIRST SECTION

«GLOBAL ECONOMIC CRISIS: LESSONS AND NEW VISION OF THE PROGRESS OF KAZAKHSTAN ENERGY»

- impact of global crisis on development of energy;
- world balance of energy supply and demand: formulating new accents;
- price formation dynamics for oil. Global scenarios and risks;
- financial and investment risks in global energy: adaptation for postcrisis conditions;
- world capital markets and Kazakhstan energy sector development;
- Kazakhstan energy sector competitiveness: challenges and responses;
- oil&gas sector of Kazakhstan: investment potential and risks management;
- Kazakhstan sector of Caspian Sea: factors and strategies for resources development;
- diversification of economy: opportunities for energy sphere;
- upstream and downstream projects in Kazakhstan: specific issues and opportunities;
- state and business partnership in energy: forming sustainable balance of interests;
- Transparency Initiative. New role of Kazakhstan;
- effective decisions and technologies in oil&gas and energy sector.

SECOND SECTION

«ENERGY AND CLIMATE CHANGE: GLOBAL RESPONSES»

- ecology, climate change and energy development: search for compromises;
- alternative sources of energy; perspectives and problems of use;
- ways of neutralization of local ecology problems;
- climate financing and investments in ecology: long-term priority;
- Kyoto protocol after Copenhagen: institutional future;
- perspectives of low-carbon economy;
- energy and carbon emissions trading;
- Caspian ecology: struggle with long-term challenges;
- energy conservation and energy efficiency: new approaches.

THIRD SECTION

«ENERGY SECTOR OF KAZAKHSTAN: SOCIAL VECTOR»

- creation of a labor protection system in oil&gas sphere;
- problems and essence of labor organization conditions in oil&gas sphere;
- personnel education and energy business;
- corporate social responsibility in Kazakhstan;
- development of Kazakhstani local content;
- ecology responsibility of business as factor of sustainable development;
- issues and perspectives of development of a medical care system in oil&gas sphere;
- improvement of a system of medical centers and health procurement establishments in industry.





ТЕНІЗШЕВРОЙЛ – «ПАРЫЗ» СЫЙЛЫҒЫНЫҢ алтын лауреаты





АКТУАЛЬНО

- 12 Стратегия индустриального прорыва
- 16 Таможенный союз: рост без барьеров
- 20 Страна больших возможностей

НЕФТЬ И ГАЗ

- 24 Наша главная задача – максимальная реализация потенциала НК «КазМунайГаз»
- 32 РД КМГ: обеспечивая поступательный рост
- 34 Форум поставщиков: акцент на утилизации отходов
- 64 Газовая отрасль Казахстана
- 80 Туркменистан «давит» на газ

КАДРЫ И ОБРАЗОВАНИЕ

- 36 Кадры для государства
- 41 Национальная квалификационная система
- 44 Новому Казахстану – новые кадры!
- 48 Инвестиции в будущее

ПЕРСОНА

- 56 Богатый опыт
- 60 Strong experience
- 82 Самая важная задача – обучение и развитие команды
- 84 The most important aim – team training and development
- 86 Новые шаги к повышению инвестиционной привлекательности Казахстана

ТРАНСПОРТИРОВКА

- 68 Трубопроводы из прошлого в будущее
- 72 Нефтепровод Казахстан - Черное море: оценивая предпосылки
- 77 «КазТрансОйл»: динамичное развитие





ЭНЕРГЕТИКА

- 90 Некоторые вопросы рынка электроэнергии в Казахстане
- 94 Состояние рынка централизованной торговли электрической энергией в Республике Казахстан

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

- 98 Евро: в зоне особого риска

ЭКОЛОГИЯ

- 102 Совершенствуя технологии – повышаем экологию
- 106 Награды KAZENERGY

МЕДИКЕР

- 108 Медикер – с заботой о Вас!

ART KAZENERGY

- 114 Востребованность – лучшая награда для художника
- 122 Грани таланта
- 124 Балнур Кыдырбек – «двигатель» культуры

СПОРТ

- 128 КАЗАХСТАН – БОКСЕРСКАЯ ДЕРЖАВА
- 130 KAZAKHSTAN IS A BOXING NATION
- 132 Мадихан Сауданбеков: Бокс – это не диктант, это –сочинение



Во многих странах Глава Государства обращается к своему народу со специальным обращением, Посланием, в котором определяются основные направления экономики, внешней и внутренней политики, а также меры по их реализации на предстоящий год. В Казахстане практика ежегодных Посланий Президента народу страны была введена еще в 1997-м году.

Стратегия индустриального прорыва



Послание является главным программным документом власти и дает обществу определенные ориентиры того, какие проблемы являются приоритетными и каков механизм их решения.

Новое послание Президента Нурсултана Назарбаева «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» является логическим продолжением провозглашенной в 1997 году Стратегии «Казахстан-2030», в которой обозначены главные цели и приоритеты страны.

Главным мессиджем послания стала «Стратегия-2020», согласно которой необходимо будет подготовить экономику страны к посткризисному развитию, добиться устойчивого роста экономики за счет форсированной индустриализации и развития инфраструктуры, а также активно инвестировать в будущее ради повышения конкурентоспособности человеческого капитала.

В этой связи Казахстан намерен обеспечить жителей страны качественными социальными и жилищно-коммунальными услугами, укрепить межнациональное согласие, повысить национальную безопасность и дальше развивать международные отношения.

Как отметил Президент Казахстана, для подготовки экономики к глобальному восстановлению и повышению ее устойчивости к внешним вызовам предстоит решить триединую задачу: существенно улучшить бизнес-климат, обеспечить стабильное функционирование финансовой системы и продолжить формирование надежной правовой среды.

Центральное место «Стратегии-2020» занимает государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития (ФИИР).

Учитывая сырьевую зависимость республики, а также нестабильность цен на нефть, единственно верным и безальтернативным решением выступает индустриальное и инновационное развитие государства. Еще в прошлом году 15 марта на XII съезде Народно-демократической партии «Нур Отан» Президент Н.А.Назарбаев поручил разработать пятилетнюю Программу форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы. В течение года программа разрабатывалась с учетом специфики экономических условий Казахстана и новых возможностей современных технологий.

Всего планируется реализовать 162 проекта с общим объемом инвестиций в \$43,3 млрд., это более 40% от ВВП страны, что позволит создать более 200 тыс. рабочих мест только в ближайшие 3 года. В этом году будет завершено в рамках стратегии индустриально-инновационного развития 144 проекта, кроме того, будет начато несколько десятков новых проектов.

В предстоящие 5 лет будут введены в эксплуатацию газохимический комплекс, заводы по производству минеральных удобрений, ряд крупных электроэнергетических станций - Балхашская ТЭС, Мойнакская ГЭС, новый блок Экибастузской ГРЭС-2 и многие другие.

К 2014 году будут реконструированы нефтеперерабатывающие заводы, в результате чего будет обеспечиваться внутренняя потребность государства по всем нефтепродуктам.



К этому же году более 80% внутреннего рынка продовольственных товаров должны составлять отечественные продукты питания.

Для поддержки форсированного развития дополнительно разработаны четыре бюджетные программы: «Дорожная карта бизнеса - 2020» – для развития предпринимательства в регионах; «Экспортер - 2020» – для стимулирования несырьевого сектора; «Производительность - 2020» – для технологической модернизации и повышения производительности экономики и «Инвестиции - 2020» – для привлечения крупных инвесторов и транснациональных компаний.

Следует заметить, что ФИИР интегрирует в себе основные положения Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы, программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», Транспортной стратегии и других программных документов в сфере индустриализации.

Программа охватывает все ключевые отрасли экономики: агропромышленный комплекс, строительную индустрию, нефтепереработку, химическую, оборонную, машиностроительную, космическую промышленности, металлургию, энергетику, транспортную инфраструктуру, коммуникации и даже туристскую отрасль.

Главным приоритетом индустриального развития станет реализация крупных инвестиционных проектов в традиционных экспортоориентированных секторах экономики, с мультипликацией новых бизнес-возможностей для малого и среднего бизнеса через целенаправленное развитие казахстанского содержания.

Прошлые индустриальные программы МСБ практически не охватывали, либо затрагивали частично, что создавало оторванность бизнеса от государственных инициатив. Именно поэтому необходимо улучшение бизнес-среды и создание благоприятного конкурентного пространства.

Впервые индустриальная программа будет реализовываться в течение достаточно большого периода времени – 5 лет. Хотя, если учесть ее масштабность, то срок не такой уж и значительный. Скорее всего, этот период будет своего рода толчком, стартом, во время которого будет заложен инновационный фундамент и запущены основные производства.

Тем самым, устойчивое и сбалансированное развитие в ближайшее десятилетие будет обеспечено за счет ускоренной диверсификации, индустриального развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Ключевой задачей здесь выступает не просто инвестирование тех или иных технологических новаций, но и обеспечение совокупного спроса на них со стороны реального сектора. Безусловно, инновационная и наукоемкая модель экономики потребует больших затрат на фундаментальную науку и подготовку научных кадров. А также основательного законодательно-правового совершенствования, что на сегодняшний день остается актуальной проблемой.

Также Президент поручил зафиксировать объем выделяемого из Национального фонда гарантированного трансферта в государственный бюджет в размере \$8 млрд. с 2010 года.

Данный трансферт будет направляться только на цели осуществления индустриализации. Никаких других займов из Национального фонда или дополнительных трансфертов в бюджет поступать не будет. В целом активы Нацфонда к 2020 году должны возрасти до \$90 млрд., что составит не менее 30% ВВП.

Таким образом, дальнейшее развитие Казахстана будет направлено на новый экономический подъем, основанный на индустриальной модернизации.

Алишер Тастенов



WHAT CAN WE OFFER SOMEONE
WHO HAS EVERYTHING?
OUR HEART AND OUR SOUL



R I X O S

PRESIDENT
ASTANA

Here, you are the celebrity.

www.rixos.com



Таможенный союз: рост без барьеров

Данияр Дуйсекеев,
Советник Президента
Торгово-промышленной
палаты РК

СОЗДАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧАСТИЕМ КАЗАХСТАНА. В НЕМ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ КАК ГОСУДАРСТВА-УЧАСТНИКИ, ТАК И БИЗНЕС, КОТОРЫЙ ПОЛУЧАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ РЫНКОВ СБЫТА, СНЯТИЯ ТАМОЖЕННЫХ И ПРОТЕКЦИОНИСТСКИХ БАРЬЕРОВ.



Выгоды надолго

В Казахстане развернулись масштабные дебаты о целесообразности и последствиях деятельности Таможенного союза для экономики страны. Некоторые критики этой идеи утверждают, что, уравнивая тарифы с Россией и Белоруссией, и сняв таможенные ограничения, мы тем самым поставим отечественных производителей и потребителей в сложное положение.

Однако Казахстану вхождение в Таможенный союз (ТС) позволяет сформировать реальные условия экономического роста и развития бизнеса. Особенно того, что ориентирован на экспортно-импортные операции, то есть на глобальный рынок, на активную интеграцию страны в мировую хозяйственную систему. Целый ряд преимуществ интеграции, в частности, интегрирование совместных производственных возможностей, будет проявляться не одномоментно, а в долгосрочной перспективе.

Создание Таможенного союза не окажет на бизнес негативного влияния. Вероятные минусы можно охарактеризовать как временные трудности, без которых не обходится ни одно большое дело. Работа по созданию ТС еще не окончена, система будет дорабатываться, но, самое главное – его принципы отвечают международным стандартам развития экономики.

Дело на \$16 млрд

Экономический эффект от создания Таможенного союза в течение ближайших нескольких лет, по официальным расчетам, составит для участников миллиарды долларов, в частности, для Казахстана – более чем \$16 млрд.

Несмотря на предварительность этих показателей, можно утверждать, что все три государства получат значительные выгоды, особенно через развитие торговых отношений и углубление бизнес-контактов.

В расчете на перспективу ТС направлен на достижение такого уровня конкурентоспособности национальных экономик, который позволит странам-участницам более уверенно чувствовать себя на рынках третьих стран. Это задача максимум. Как минимум, Таможенный союз призван снять ограничения для работы хозяйствующих субъектов, барьеров на пути развития бизнеса в рамках Единого экономического пространства (ЕЭП).

Со вступлением в ТС отечественные производители получают возможность расширить рынок сбыта. Потенциальных потребителей станет больше, ведь общее население трех стран – 170 млн человек, при том, что на Казахстан приходится только 15 млн. Снятие торговых ограничений увеличит товарооборот между странами, и, следовательно, будет способствовать развитию реального сектора экономики всех государств-членов, созданию новых рабочих мест.

Таможенный союз даст возможность повысить конкурентоспособность продукции стран-членов данной организации, прежде всего, за счет уменьшения и отказа от протекционистских барьеров.

В сумме основные положительные моменты от создания ТС и вхождения в него Казахстана выглядят следующим образом:

- открытие рынков через снятие таможенных ограничений, и, как следствие, снижение таможенной нагрузки как в финансовом, так и административном плане;

- облегчение перетока товаров, услуг и капитала;
- увеличение объема взаимных инвестиций;
- укрепление кооперационных связей.

Тарифный вопрос

Одна из основ ТС - это формирование Единого таможенного тарифа (ЕТТ). При его формировании экономисты и плановики учитывали возможности и уже существующих в Казахстане предприятий, и перспективы дальнейшего развития национального промышленного сектора. Также важно отметить, что во взаимном экспорте/импорте участники Союза зачастую обмениваются одними и теми же группами товаров из логистических и иных соображений, и при этом имеют таможенные отягощения.

С 1 января 2010 года помимо ЕТТ была введена в действие Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза. Они распространяются на товары, поставляемые из третьих стран, но не затрагивает продукцию, завозимую из стран СНГ, поскольку в рамках Содружества уже действует зона свободной торговли.

Фактически ввод Единых номенклатуры и тарифов гармонизировал подходы государств-членов к таможенным сборам.

Для Казахстана тарифы в среднем повышены на 5%. При расчетах были сделаны поправки по 409 позициям и сахару-сырцу тростниковому исходя из представленной Казахстаном официальной внешнеторговой статистики. Особый акцент на сахар-сырец, ввозимым для переработки, был сделан ввиду того, что собственное производство свекловичного сахара в республике составляет 20 тыс. тонн, или только 5% от потребности.

В следующие годы тарифы будут меняться: первые два года по этим 409 позициям идет нулевая ставка, далее – с 2012 года будут применяться ставки Единого таможенного тарифа. Вместе с тем, согласно решению комиссии Таможенного союза, сахар-сырец, ввозимый в Казахстан для промышленной переработки, не будет облагаться ввозной таможенной пошлиной до 2020 года.

Раздел денег по-союзнически

В области же ввозных пошлин предполагаются следующие перемены. Согласно принятому решению, в бюджет России будет перечисляться 87,97% от объема ввозных таможенных пошлин, Белоруссии – 4,7%, Казахстана – 7,33%. Механизм распределения платежей должен быть утвержден до 1 июля 2010 года.

Казахстан отказался от 1,2%, а Белоруссия – от 0,3% доходов от импорта в пользу России в сравнении с планами на начало 2010 года. Одним из объяснений снижения казахстанской и белорусской доли является совместный отказ трех стран учитывать взаимный импорт потребительских товаров, о котором стороны договорились 26 февраля 2010 года.

Примечательно, что доля Казахстана в таможенных поступлениях от импорта из третьих стран составляет 3,5%. Но в соответствии с соглашением о распределении поступлений в рамках ТС казахстанская часть составила 7,33%, что полностью компенсирует отказ от упомянутых выше 1,2%. После договоренности о распределении долей Правительство Казахстана уже увеличило прогнозируемые поступления в бюджет страны на 61 млрд тенге.

Защищая своих

В целом, таможенные пошлины были установлены на том уровне, который обеспечивает защиту отечественного производителя и потребителя. При этом будут повышены тарифы на импорт из третьих стран, что уменьшит

конкурентоспособность данных товаров на отечественном рынке. Также один из главных плюсов формирования союза – создание единой системы технического регулирования.

Это даст хорошую возможность казахстанским производителям занять освободившиеся ниши, особенно в сфере высоких технологий и производств с высокой добавленной стоимостью.

Бизнесмены возлагают большие надежды на то, что инструменты Таможенного союза помогут «подтянуть» реальный сектор. Инструментами при этом могут выступать не только таможенные тарифы, но и взаимное привлечение инвестиций, обмен научно-техническими данными и технологиями.

Большие возможности перед Казахстаном в рамках Таможенного союза открываются для развития сельского хозяйства, обрабатывающих производств. Одним из обстоятельств этого является сокращение доступа на рынок стран-участников союза аналогичной зарубежной продукции и более полное использование местного потенциала.

Практический эффект от появления этих возможностей будет зависеть лишь от того, как бизнесмены смогут воспользоваться ими.

Партнеры слетятся на налоги Казахстана

Уже ясно, что казахстанские участники рынка получают выгоды от механизма взимания косвенных налогов в рамках ТС. Принятое в 2008 году

Межгосударственным советом стран Евразийского экономического сотрудничества Соглашение «О принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг в Таможенном союзе» провозглашает принцип страны назначения в качестве получателя при налогообложении.

Для Казахстана это означает либерализацию налогового законодательства. К примеру, уровень НДС в Казахстане составляет 12%, в то время как в России – 18%. Корпоративный подоходный налог, который аналогичен российскому налогу на прибыль, в Казахстане уже снижен с 30% до 20%, а через два года произойдет уменьшение ставки до 15%. В России его ставка составляет 20%, его дальнейшее снижение пока не предусматривается. В республике действует и специальный льготный режим налогообложения для малого и среднего бизнеса.

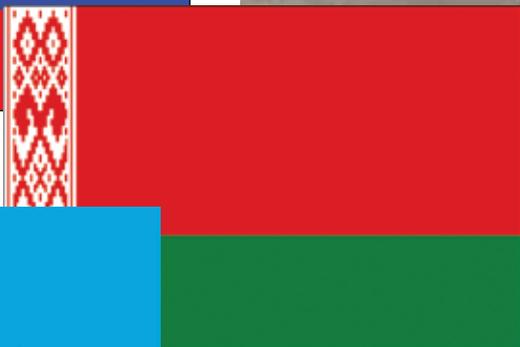
В результате Казахстан получает достаточно серьезные конкурентные преимущества после открытия таможенных границ, особенно для приграничных регионов. Он превратится в своеобразный «оффшор» внутри Таможенного союза. А это создаст благоприятные условия для привлечения российских и белорусских компаний и их инвестиций, в том числе в виде создания СП.

Пока без инструментов

Одна из главных задач сейчас - сблизить законодательную и нормативную базы государств-членов Таможенного союза. Ведь идея ТС предусматривает создание Единой таможенной территории с общими правилами, а не совокупность трех национальных зон, с собственными, отличными друг от друга порядками. Вместе с тем, ТС – это не только отсутствие таможенных границ между членами этого союза, но и, в определенном смысле, общая политика экономического и индустриального развития.

Сейчас же еще окончательно не завершена систематизация и выработка единых нормативно-правовых позиций по ряду ключевых направлений взаимодействия. Это механизм распределения таможенных пошлин, о котором

**СОГЛАСНО
ПРИНЯТОМУ
РЕШЕНИЮ, В
БЮДЖЕТ РОССИИ
БУДЕТ ПЕРЕЧИСЛЯТЬСЯ
87,97% ОТ ОБЪЕМА
ВВОЗНЫХ
ТАМОЖЕННЫХ
ПОШЛИН,
БЕЛОРУССИИ – 4,7%,
КАЗАХСТАНА – 7,33%. МЕХАНИЗМ
РАСПРЕДЕЛЕНИЯ
ПЛАТЕЖЕЙ
ДОЛЖЕН БЫТЬ
УТВЕРЖДЕН
ДО 1 ИЮЛЯ
2010 ГОДА.**



уже было сказано, координация деятельности наднациональных и национальных органов, другие законодательные и регулирующие правила.

Пока что государства-члены Таможенного союза не достаточно четко проработали инструменты и механизмы процесса формирования единой таможенной территории в контексте переноса контроля на внешние границы. Завершить этот процесс предполагается: в отношении Белоруссии – к 1 июля 2010 года, в отношении Казахстана – к 1 июля 2011 года.

Риски непонимания

Есть противоречия в порядке и практике взимания экспортных пошлин, неясными выглядят и аспекты их согласованного взимания. Ведь перемещение товаров внутри ТС экспортными пошлинами облагаться не может, а, с другой стороны, формат таможенного контроля на внешних границах Таможенного союза не определен. Сейчас на деле страны – члены Таможенного союза применяют экспортные пошлины совершенно по разным товарным позициям. Следует отметить, у Казахстана и Белоруссии практически отсутствуют экспортные пошлины, в то время как в России вывозные пошлины действуют более чем по 300 товарным позициям.

При этом Таможенный кодекс Союза не решает проблему различий. Он содержит 285 отсылочных норм, предполагающих принятие дополнительных правовых актов для реализации отдельных положений Кодекса. Из них 48 отсылают к международным договорам государств-участников ТС и 56 – к решениям Комиссии Таможенного

союза. И более 180 ссылок в Кодексе опирается на национальное законодательство членов ТС.

В результате, ряд ключевых вопросов в Таможенном союзе будет передан для регулирования национальным органам, а эта мера способна вызвать рост недопонимания между государствами-членами. Ведь национальные власти могут принять различные решения по таким важным аспектам деятельности Союза, как таможенное администрирование, ответственность за нарушения таможенных режимов, таможенной перевозки и другим.

Транспорт для сближения

Введение единого таможенного пространства не означает автоматического устранения различий между странами. Например, в России и Казахстане есть существенная разница в тарифах на транспортировку, нет возможности использовать расценки внутренних тарифов. Если вслед за унификацией таможенных тарифов последует выравнивание тарифов транспортных, то выиграют компании обеих стран. При этом следует учитывать, что Казахстан критически зависит от России в плане транзита нефти, газа, зерна.

Казахстан и Белоруссия приняли предложение России вынести за пределы соглашений о ТС все «нефтяные» вопросы, в том числе пошлины на поставки сырья, а также на импорт высокотехнологического оборудования общего назначения. Они будут внесены в повестку соглашения о Едином экономическом пространстве, которое должно заработать в 2012 году.

Вместе с тем, учитывая специфику экспортно-импортных операций Казахстана, данный вопрос является одним из ключевых. Затягивание его разрешения может создать дополнительные проблемы и для республики и для внутренней устойчивости ТС. Ведь доля нефти, природного газа и нефтепродуктов в казахстанском экспорте превышает 75%. В сырьевой сектор направлено и большинство инвестиций.

В заключении, можно отметить, что все положительные аспекты Таможенного союза могут быть успешно реализованы только в случае активного сотрудничества между бизнесом и государством, а также укрепление диалога между бизнес-сообществами государств ТС. Именно такой акцент должен находиться в основе интеграционных отношений.

ДОЛЯ КАЗАХСТАНА В ТАМОЖЕННЫХ ПОСТУПЛЕНИЯХ ОТ ИМПОРТА ИЗ ТРЕТЬИХ СТРАН СОСТАВЛЯЕТ 3,5%. НО В СООТВЕТСТВИИ С СОГЛАШЕНИЕМ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ПОСТУПЛЕНИЙ В РАМКАХ ТС КАЗАХСТАНСКАЯ ЧАСТЬ СОСТАВИЛА 7,33% ПОСЛЕ ДОГОВОРЕННОСТИ О РАСПРЕДЕЛЕНИИ ДОЛЕЙ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАЗАХСТАНА УЖЕ УВЕЛИЧИЛО ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ СТРАНЫ НА 61 МЛРД ТЕНГЕ.



Иностранные инвесторы сохраняют аппетит к вложениям в нефтегазовую отрасль. Наибольший интерес среди стран бывшего СССР у них вызывает Казахстан: у него большие открытые запасы и перспективные ресурсы углеводородов, здесь можно организовать новые крупные проекты, а можно купить бизнес, уже доказавший свою успешность.



Тимур Кулибаев,
Председатель Ассоциации
KAZENERGY

Страна больших возможностей



Парижская мода на инвестиции

Париж стал местом обсуждения вопросов, связанных с нефтью и газом СНГ. Международные компании и отраслевые представители государств СНГ собрались в Париже на Нефтегазовом саммите CIS O&G-2010, который проходил с 19 по 21 мая текущего года.

На нем они обсудили положение в топливно-энергетическом комплексе России, Каспийском и Среднеазиатском регионах, а также в Украине. В форуме приняла участие представительная казахстанская делегация.

Безусловно, в первую очередь участников рынка интересует нефть, как самый подходящий для экспорта углеводородный товар.

Цель западных инвесторов – разобраться, в какую из стран эффективнее и безопаснее всего вкладывать миллиарды долларов и евро.

Нынешний саммит – особенный, так как проводился в десятый раз. Тем самым он дал повод оценить, насколько результативными были вложения в нефтяную отрасль за это время, и насколько велики возможности для будущих инвестиций.

Помочь участникам рынка разобраться в инвестиционном климате этой части света, были призваны выступления официальных лиц, дискуссии и разговоры в кулуарах.

Однако существуют цифры и факты, которые позволяют оценить ситуацию и нефтегазовые перспективы различных стран со стороны.

Их анализ показывает, что в наилучшем положении с точки зрения инвестиционной привлекательности находится Казахстан. За минувшие 10 лет объем добычи вырос здесь более чем вдвое – с 33,5 млн т в 2000 году до 80 млн

т, которые планируется добыть по итогам текущего года, число недропользователей возросло с нескольких десятков до 400. В Казахстане было обнаружено гигантское по запасам месторождение Кашаган, сделано немало других геологических открытий, почти удвоивших на данный момент извлекаемые запасы нефти с 2,9 млрд т 2000 года.

Другие постсоветские страны добились куда более скромных результатов, а некоторые даже откатились назад.

Причиной такой разницы в достижениях помимо чисто геологических факторов является инвестиционная политика, проводимая национальными правительствами. Модель управления и развития нефтяной отрасли в Казахстане оказалась оптимальной для привлечения инвесторов и сочетания выгод частного бизнеса и государства.

После кризиса

Лучше всего о нынешнем положении дел в нефтяной отрасли стран СНГ говорят показатели добычи. В I квартале 2010 года – первом после кризиса 2008-2009 годов – Казахстан добился наибольшего роста производства среди государств, которые будут рассматриваться на саммите. Страна увеличила производство нефти почти на 10%, по сравнению с тем же периодом прошлого года.

У других государств показатели куда скромнее: Азербайджан поднял добычу нефти на 6,4%, Россия – на 3,3%. В таких странах как Туркменистан и Украина происходило снижение: Ашхабад сократил производство нефти на 5%, Украина – на 12,2%. А в Узбекистане добыча нефти и конденсата и вовсе рухнула на 20%.

Хотя это показатели всего одного квартала, в них отражаются глубокие отраслевые тренды. В одних странах падение или низкий прирост добычи отражает тенденцию истощения промышленных запасов нефти. В тех государствах, где производство растет, нефтегазовая отрасль опирается на мощную ресурсную базу. К тому же, основная часть разрабатываемых запасов находится на стадии не истощения, а растущего производства.

На подъеме

Эта тенденция в полной мере проявляется в Казахстане: его извлекаемые запасы нефти (с учетом Каспийского шельфа) составляют 4,8 млрд т, а прогнозные – как минимум 17 млрд т. Первая цифра показывает насколько велик потенциал действующих нефтяных проектов, вторая говорит о том, какие возможности для освоения скрывают в себе казахстанские недра.

Запасы нефти страны составляют 3,2% от общемировых, а сама она входит в десятку крупнейших обладателей этим видом углеводородов. При этом роль Казахстана как поставщика нефти на мировой рынок постоянно растет: если в 2003 году он занимал 1,2% от общего объема, то через пять лет показатель вырос до 1,3%. В масштабах мирового рынка это огромный прогресс, особенно с учетом того, что такие гранды как Саудовская Аравия, Россия, США за те же пять лет существенно снизили свое присутствие в международной торговле нефтью.

Для сравнения аналогичные показатели извлекаемых и прогнозных запасов у большинства

рассматриваемых на саммите стран значительно уступают казахстанским.

В Азербайджане извлекаемые запасы составляют 1,9 млрд, а прогнозные – 2,3 млрд т, в Туркменистане – 350 млн и 12,37 млрд т (почти все на Каспийском шельфе), в Узбекистане 90 млн т и 817 млн т, в Украине – 60 млн и 1,1 млрд т нефти и конденсата.

Единственное исключение - Россия, чьи доказанные извлекаемые запасы близки к 9 млрд т, а прогнозные – превышают 11 млрд т. Но здесь к 2015 году рентабельная часть открытых на сегодня запасов будет исчерпана.

В Казахстане же в это время начнется развиваться опытно-промышленная разработка Кашаганского месторождения, крупнейшего по запасам нефти и конденсата из обнаруженных на территории бывшего СССР. Войдут в активную фазу другие проекты на Каспийском шельфе, как, например, «Жемчужина» с участием компаний «КазМунайТениз», англо-голландской Shell и оманской Oman Oil Co.

Успех этих проектов очень четко показывает, насколько различается подтверждение прогнозов нефтяных запасов на Каспийском шельфе, одном из самых перспективных регионов СНГ. За последние десять лет, к примеру, в Азербайджане не оправдались ожидания по 11 морским проектам, в рамках которых инвесторы ожидали найти более 1 млрд т углеводородов. В Туркменистане на шельфе заключаются новые контракты, но более ранние - как СРП по «Блоку-3» - закрываются из-за неудачи разведки. А в Казахстане за эти годы на Каспии открыты пять месторождений, включая гигантский Кашаган, геологические запасы которых в совокупности составляют почти 5,5 млрд. тонн.

Бренд казахстанский

Понятно, что такого рода проекты становятся своего рода «товарным знаком» нефтяных возможностей в той или иной стране. Однако на самом деле брендом Казахстана в этой области выглядит большое число нефтяных операторов самых разных масштабов. Данные статистики добычи нефти в рассматриваемых странах показывает, насколько отличается структура производителей в Казахстане от его соседей. В Казахстане добычу нефти ведут около 80 недропользователей.

Крупные проекты либо переживают рост производства, как «Тенгиз/Королевское», начиная с 13,5 млн т в середине 2000-х годов и перспективной достижения 32 млн т после 2015 года. Либо имеют большой потенциал как «Карачаганак» с добычей 12-13 млн т в год в настоящее время и возможностью увеличения производства в полтора раза после осуществления III-й стадии разработки. Большое число менее крупных, средних и небольших предприятий в Атырауской, Мангистауской, а также Кызылординской области также наращивает добычу.

В других странах налицо совсем другая тенденция в количестве нефтяных операторов. В России добычу нефти и конденсата ведут 15 государственных и частных компаний, не считая их дочерних предприятий, в Азербайджане

– 12 производителей, в Украине – 9, Туркменистане – 7, в Узбекистане – 5.

Такие цифры приводят к следующему выводу: такие международные консорциумы как «Тенгизшевройл» и «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» обеспечивают значительную часть добычи нефти и конденсата в Казахстане. Но, с другой стороны, именно большое количество средних, небольших и малых успешно действующих нефтедобывающих предприятий свидетельствует об общем благоприятном инвестиционном климате в стране.

Без ограничений

Сегодня доступ к разведанным запасам почти во всех странах бывшего СССР имеет значительные ограничения. Туркменистан прекратил продажу инвесторам разведанных месторождений нефти. В Узбекистане заключаются контракты по сильно истощенным и малым месторождениям. Азербайджан продает залежи вместе со старой промысловой и социальной инфраструктурой, причем предлагает инвесторам заплатить за них довольно дорого. В Украине прежнее правительство даже отменяло сделки с инвесторами, то есть демонстрировало непоследовательность и недоверие к ним. Россия же привлекает иностранных инвесторов, в основном, в Восточную Сибирь на малоизученные участки и небольшие месторождения с очень тяжелыми климатическими и производственными условиями работы.

Казахстан в этом смысле проводит наиболее либеральную политику, поскольку, во-первых, правительство заключает контракты и по перспективным участкам и по открытым месторождениям. Для этого ведутся и прямые переговоры, и объявляются конкурсы, которые Министерство нефти и газа после некоторого перерыва планирует возобновить.

Во-вторых, в стране действует наиболее динамичный в странах СНГ рынок вторичных углеводородных активов. Когда тот или иной инвестор хочет продать свой актив, то правительство, хотя и может потребовать удовлетворения своего первоочередного права на покупку, никаких иных условий не выдвигает. То есть вполне омониторенная правительством компания должна будет заплатить продавцу рыночную цену. Но власти далеко не всегда пользуются правом первоочередного выкупа. Например, в начале мая правительство одобрило покупку компанией KazStroyService Global BV у фирмы Claremont Holdings Ltd. 27% акций нефтегазодобывающего предприятия «Жаикмунай».

В-третьих, Казахстан успешно организовал новые для СНГ, кроме России, способы привлечения иностранных инвестиций. За минувшие 10 лет ими стало размещение евробондов компании «КазТрансОйл», IPO компании «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ), главного национального нефтедобывающего предприятия страны. На казахстанской и лондонской бирже в 2006 году было продано 37% акций РД КМГ, что позволило компании привлечь \$2,2 млрд, а пенсионным фондам, банкам, частным

и юридическим лицам различных стран стать ее дольщиками.

Такой подход принципиально отличается от курса Ташкента, который хочет продать крупный пакет акций национальной компании «Узбекнефтегаз» одному стратегическому инвестору, что ограничивает развитие нефтяного фондового рынка в стране. Азербайджан, Туркменистан, и Украина не рассматривают в принципе привлечение миноритарных акционеров в нефтяные госкомпании. Тогда как, по мере сокращения объема свободных сырьевых активов, этот вид инвестирования станет уже в ближайшем будущем важной частью нефтяного бизнеса. Казахстан же единственный среди каспийских и центральноазиатских стран открыл и закрепил за собой этот перспективный сегмент рынка нефтяных инвестиций.

Инвестиции нового поколения

Активное развитие нефтяных проектов подталкивает, с одной стороны, некоторые правительства стран СНГ, а с другой, иностранных инвесторов к организации сопутствующих бизнесов. Например, переработки углеводородного сырья и выпуска продукции нефте- и газохимии.

Разные страны бывшего СССР проводят в этой области различную политику. В Туркменистане иностранным компаниям позволено участвовать в проектах переработки только как подрядчикам. Азербайджан также не допускает иностранцев к нефти - и газопереработке в качестве операторов и акционеров. В Узбекистане иностранные партнеры в сервисных и перерабатывающих проектах имеют большие сложности с обменом местной валюты на конвертируемую, а также сталкиваются с ежегодным изменением налоговых ставок.

В Украине иностранные акционеры перерабатывающих предприятий зачастую находятся в непрерывном конфликте с правительством и местными партнерами, как, например, СП «Укртатнафта». В России действуют и планируются только единичные проекты переработки углеводородов с иностранным участием в рамках освоения шельфовых запасов.

Положение иностранного бизнеса этой области в Казахстане куда более благоприятно. Во-первых, иностранные недропользователи осуществляют многочисленные программы утилизации попутного газа. А они предусматривают создание предприятий по производству сжиженного углеводородного газа и других продуктов переработки. Начиная с 2000 года такие крупные добывающие компании как «Тенгизшевройл» (ТШО), «СNPC-Актобемунайгаз» модернизировали и расширили Тенгизский и Жанажольский газоперерабатывающий заводы (ГПЗ), СП «Казгермунай» построило совершенно новый ГПЗ, сооружает такой же завод и ТОО «Толкыннефтегаз», аналогичные проекты есть у других недропользователей.

В Казахстане действует Программа развития нефтехимической отрасли, в осуществлении которой участвуют РД КМГ, частные казахстанские и иностранные компании. Наиболее круп-



**СЛЕДУЮЩИЕ
ДЕСЯТЬ ЛЕТ ЕЩЕ
БОЛЕЕ УВЕЛИЧАТ
ИНВЕСТИЦИОННУЮ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
КАЗАХСТАНА. ВО
ВСЕХ СТРАНАХ
КАСПИЙСКОГО И
СРЕДНЕАЗИАТСКОГО
РЕГИОНА ПРОЕКТЫ
С ИНОСТРАННЫМ
УЧАСТИЕМ, ВЕДУЩИЕ
СЕГОДНЯ ДОБЫЧУ
ВОЙДУТ В ФАЗУ
СНИЖЕНИЯ ДОБЫЧИ
НЕФТИ.**

ным на сегодня проектом такого рода выглядит строительство Атырауского интегрированного нефтехимического комплекса, в котором, в частности, нидерландская LyondellBasell имеет 24,5% акций. Сырье для него будет поставлять ТШО. Этот завод с инвестициями более \$5 млрд станет крупнейшим в Каспийском и Среднеазиатском регионе производителем полиэтилена и полипропилена.

Будут также сооружены комплекс производства ароматических углеводородов на Атырауском НПЗ, нефтехимический комплекс на базе бензола и параксилола, производство полистирола на Актауском заводе пластических масс, который будет снабжаться нефтью АО «Каражанбасмунай». Иностранные компании смогут участвовать в осуществлении этих планов в качестве и поставщиков сырья, и технологий, и инвесторов и кредиторов. Подсчеты экспертов свидетельствуют, что доходность вложений в сферу переработки составит, примерно, \$300 на каждый инвестированный доллар. Так что сегодня Казахстан за счет проектов переработки успешно создает новый рынок иностранных инвестиций в нефтегазовой отрасли стран СНГ.

А в более широком смысле эти планы показывают, что казахстанское правительство проводит политику, направленную на превращение нефтегазовой отрасли из сырьевой в инновационную, из добывающей в обрабатывающую.

Вместе с лидером

Скорее всего, следующие десять лет еще более увеличат инвестиционную привлекательность Казахстана. Во всех странах Каспийского и Среднеазиатского региона проекты с иностранным участием, ведущие сегодня добычу войдут в фазу снижения добычи нефти. Вряд ли это снижение в адекватной степени будет компенсировано за счет новых контрактов, поскольку все они осуществляются на мало-

изученных территориях. В Узбекистане нет проектов, нацеленных на открытие новых больших запасов нефти, в Азербайджане и Туркменистане все такого рода контракты связаны с Каспийским шельфом, где у них уже были разочарования.

Нет пока крупных открытий запасов нефти в Украине и Восточной Сибири, что стимулировало бы интерес иностранных компаний к этим регионам. Безусловно, снижает внимание инвесторов к России и решение здешних властей ограничить участие негосударственных компаний в освоении запасов шельфа. Казахстан в этом смысле проводит, и вероятно, будет проводить гораздо более взвешенную политику: привлечения иностранцев к морским проектам при условии, что национальная компания контролирует более 50% акций в контракте.

Наиболее вероятным сценарием развития нефтяной отрасли СНГ в следующем десятилетии станет уменьшение темпов роста, а затем нарастание снижения добычи. Во всех странах, кроме Казахстана. Здесь за счет разработки Кашагана, освоения других каспийских блоков, развития Тенгиза и осуществления III-й стадии Карачаганакского проекта правительство планирует к 2020 году более чем удвоить добычу нефти до 164,4 млн т с 80 млн т, запланированных в 2010 году. Осуществление этих планов выведет Казахстан в первую пятерку мировых производителей нефти. А вместе с ним свой корпоративный рейтинг, доходность и производственные показатели повысят и его иностранные партнеры по нефтяным проектам.

Наша главная задача – максимальная реализация потенциала НК «КазМунайГаз»

В Казахстане была принята Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 годы. Ускоренная диверсификация экономики будет обеспечена за счет таких «традиционных индустрий», как нефтегазовый сектор, нефтехимия, горнометаллургическая, химическая и атомная промышленность. Перед нефтегазовой отраслью стоит ряд важнейших задач, которые были озвучены в Послании Главы Государства народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана», среди которых – обеспечение глубокой переработки углеводородного сырья и развитие нефтехимических производств.





В связи с этим, большая ставка делается на Национальную компанию «КазМунайГаз», которая является флагманом отечественной экономики. Достаточно сказать, что компания обеспечивает каждый десятый тенге в доходах страны, и каждый четвертый тенге в Национальном фонде.

«Мы извлекли уроки из кризиса, и наша главная задача в условиях пост-кризисного развития - максимальная реализация потенциала Нацкомпании «КазМунайГаз», - отметил в эксклюзивном интервью председатель правления АО НК «КазМунайГаз» Кайргельды Кабылдин.

Эксперты считают, что в текущем году нефтегазовая отрасль республики будет иметь более высокие показатели, чем в предыдущем. Это позволит нефтедобывающим компаниям продолжать расширять собственные активы, что и демонстрировал в течение прошлого года «КазМунайГаз». В целом, стоимость приобретенных и введенных в эксплуатацию активов в 2009 году, с учетом доли нацкомпании составила 540 млрд. тенге. О том, какова стратегия компании на предстоящие годы в интервью журналу KAZENERGY рассказал председатель Правления АО НК «КазМунайГаз» Кайргельды Кабылдин.

- Кайргельды Максумович, начнем с подведения итогов. С какими результатами компания завершила 2009 год? Каковы итоги деятельности в первом квартале этого года? И какие задачи компания ставит на долгосрочную перспективу?

- На этот вопрос нужно смотреть гораздо шире, а не только с точки зрения того, сколько нефти мы добыли, транспортировали или переработали в прошедшем году. Хотя здесь нам тоже есть что сказать: Национальная компания «КазМунайГаз» по-прежнему сохраняет положительную динамику основных финансово-экономических показателей.

В апреле на расширенном совещании в г. Астане были подведены предварительные итоги финансово-хозяйственной деятельности группы компаний в 1-ом квартале 2010 года.

По оперативным данным, за январь-март консолидированный объем добычи нефти и газоконденсата по группе компаний КМГ составил 5,3 млн. тонн, превысив показатель аналогичного периода предыдущего года на 19,8 процентов.

Объем транспортировки нефти магистральными трубопроводами достиг 16,4 млн. тонн, что на 7,2 процентов больше уровня 2009 года. Объемы транспортировки нефти морским флотом составили 1,8 млн. тонн, увеличившись на 10,5 процентов.

Достигнуты опережающие темпы в объемах переработки нефти. За январь-март 2010 года было переработано 3,8 млн. тонн нефти, что на 65,5 процентов больше уровня 2009 года.

В целом по группе компаний КМГ уплачено 101,6 млрд. тенге налогов и других обязательных платежей в бюджет РК, что превышает показатель прошлого года более чем в 2 раза.

Как можно видеть, в 1-ом квартале текущего года компанией были достигнуты существенные результаты по всем стратегическим бизнес-направлениям.

Что касается наших долгосрочных планов, то согласно стратегии развития, «КазМунайГаз» ставит задачу войти в 30 ведущих нефтяных компаний мира по уровню запасов и добычи нефти.

Мы последовательно движемся к намеченной цели. Достаточно сказать, что в прошлом году на паритетной основе с китайской компанией CNPC были приобретены 100% акций крупной нефтяной компании АО «Мангистаунагаз», что позволило нарастить консолидированную добычу и запасы нефти компании (прирост извлекаемых запасов – на 89 млн. тонн, прирост добычи в 2010 году – на 2,8 млн. тонн).

В области нефтепереработки завершена сделка по приобретению 25% акций румынской компании The Rompetrol Group, что обеспечило 100%-ое владение активом. Кроме того, КМГ стал владельцем 58% акций и 100% имущественного комплекса АО «Павлодарский НХЗ», и теперь доля государства в общем объеме переработки нефти в Казахстане увеличена с 50% до 75%.

Нацкомпания приобрела долю BP в совместном предприятии Kazakhstan Pipeline Ventures в Каспийском Трубопроводном Консорциуме. Таким образом, доля Казахстана в этом проекте выросла до 20,75%, что дало нам право на прокачку дополнительно 10,5 МТГ. В декабре в эксплуатацию был введен газопровод «Казахстан-Китай» - крупнейший инвестиционный проект в нефтегазовой отрасли, который реализован в условиях финансового кризиса.

В целом, стоимость приобретенных и введенных в эксплуатацию активов в 2009 году, с учетом доли КМГ, составила 540 млрд. тенге. Сегодня «КазМунайГаз» является флагманом отечественной экономики. Достаточно сказать, что Нацкомпания обеспечивает каждый десятый тенге в доходах страны, каждый четвертый тенге в Национальном фонде.

Что касается текущего года, то деятельность КМГ будет нацелена на реализацию стратегических инвестиционных проектов с целью ускоренной диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Мы уже приступили к практической реализации тех задач, которые были озвучены Президентом страны в Послании «Новое десятилетие – Новая экономическая подъем – Новые возможности Казахстана». В области нефтепереработки КМГ реализует три проекта по реконструкции и модернизации нефтеперерабатывающих заводов. В целом, выполнение комплексного плана развития нефтеперерабатывающих заводов должно кардинально изменить положение в нефтеперерабатывающей отрасли республики. В 2014 году отечественные НПЗ полностью покроют внутреннюю потребность страны в нефтепродуктах высокого качества. Помимо развития нефтепереработки и реализации нефтепродуктов, «КазМунайГаз» намерен сконцентрировать усилия на максимизации доходности от экспортных операций и развитии транспортной логистики.

Для того чтобы повысить эффективность экспортных операций, мы планируем не только увеличить объемы продаж, но и удлинить цепочку продаж за счет перехода на CIF-контракты и развития бизнеса по перевалке и хранению нефти и нефтепродуктов в портах и терминалах.

Одним из новых приоритетов будет развитие транспортной логистики для развития сферы перевозок нефтепродуктов. Развитие этого бизнеса позволит разрешить проблемы с логистикой нефтепродуктов от заводов до АЗС, а также создаст новые точки развития.

При этом мы планируем идти по пути создания совместных предприятий с компаниями-перевозчиками. Приоритетами в решении данной задачи будут максимальная экономическая эффективность и создание нескольких альтернативных вариантов маршрутов.

- Кайргельды Максумович, но, как известно, Нацкомпания, модернизируя НПЗ, берет курс на расширение производства нефтехимической продукции. С чем это связано?

- Несмотря на большие объемы добычи углеводородного сырья, на сегодняшний день в Казахстане отсутствует полный технологический цикл

глубокой переработки углеводородного сырья с получением продукции с высокой добавленной стоимостью. В стране три нефтеперерабатывающих завода, построенных еще в советское время и не отвечающих современным стандартам. В настоящее время при участии КМГ подготовлены к этапу реализации базовые проекты по созданию нефтехимических производств.

Тема переработки нефти и развитие нефтехимии особенно актуальна сейчас, когда в стране взят курс на диверсификацию экономики и реализацию индустриально-инновационных проектов.

Как отмечено в Государственной программе индустриально-инновационного развития на 2010-2014 годы, нефтехимическое производство будет развиваться в стране по двум основным направлениям: глубокая переработка углеводородного сырья для выпуска базовой и с высокой добавленной стоимостью нефтехимической продукции и строительство предприятий малого и среднего бизнеса в сфере дополнительной переработки базовой нефтехимической продукции, выпуска инновационной продукции промышленного и потребительского назначения.

По первому направлению на Атырауском нефтеперерабатывающем заводе реализуется проект строительства комплекса по производству ароматических углеводородов. Главная цель КПА - создание нефтехимического производства по глубокой переработке углеводородного сырья, увеличение ассортимента за счет производства базовой нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью.

Схема производства очень гибкая и позволит получать либо максимально высокооктановые бензины (по стандартам не ниже Евро-4), либо дополнительно бензол до 133 тыс./тонн в год и параксилола до 496 тыс./тонн в год. Сейчас ведется работа по подготовке площадок к началу строительно-монтажных работ.

Некоторые ошибочно думают, что этот проект полностью китайский, на самом деле компания Sinopec Engineering является подрядчиком на строительство данного комплекса. А сам проект разработан по технологии французской компаний Ахельс, основное предусмотренное оборудование - европейское.

Внедрение новых технологий или модернизация оборудования – это не самоцель, а лишь средство повышения конечной эффективности компании, и, в итоге, всей отрасли.

Этот проект нужно рассматривать также с той точки зрения, что он позволит переориентировать нефтегазовую отрасль от сырьевой направленности к получению продукта с большей добавленной стоимостью. Производство ароматических углеводородов занимают страны с мощным экономическим потенциалом.

Попасть в элиту производителей «ароматики» не так просто – Технологии дорогие и не всем доступны. В своем Послании Глава Государства четко сказал: к 2015 году доходы бюджета должны увеличиваться за счет новых проектов, и при этом снижаться зависимость от сырьевого сектора. И мы намерены эти задачи выполнять.

- И как они согласуются со стратегией развития компании?

- Классическое правило менеджмента гласит - наличие разработанной стратегии является одним из условий успеха в конкурентной борьбе.

Нами была проведена системная работа по анализу преимуществ и недостатков, в результате которой была выработана Долгосрочная стратегия развития компании, утвержденная Советом директоров в январе прошлого года.

Повышение экономической эффективности по каждому бизнес-направлению (разведка и добыча, переработка нефти и нефтехимия, транспортировка нефти, транспортировка и маркетинг газа, реализация сервисных проектов и развитие казахстанского содержания).

Четкое определение бизнес-направлений направлено на то, чтобы правильно оценивать каждый вид деятельности и его результаты в общей копилке.

Это как в той известной притче об отце и его детях, которые смогли вместе построить общий дом без ссор, только после того, как они разделили между собой обязанности – один строил стены, другой - крышу, кто-то занимался внутренней отделкой.

Так и в компании – у нас есть четкое представление, какой вклад вносит каждое из бизнес-направлений в общую копилку и что нужно делать для



В План развития КМГ на 2010-2014 годы вошли проекты диверсификации нефтегазо-транспортной инфраструктуры. В число крупных проектов входит проект по созданию Транскаспийской системы. Данный проект является звеном Казахстанской Каспийской Системы Транспортировки нефти (ККСТ).

максимизации потенциала компании. Недавнее решение о создании министерства нефти и газа в республике, позволит КМГ сосредоточить усилия на повышении эффективности деятельности.

Взять тот же нефтеперерабатывающий сектор, о котором я говорил выше. Когда мы говорим о проектах модернизации, нужно учитывать такие особенности нефтепереработки, как высокая капиталоемкость и длительность инвестиционного цикла.

Заметьте, на территории Казахстана не было построено ни одного крупного НПЗ на частные инвестиции, хотя необходимость строительства новых современных заводов очевидна. Потенциальные инвесторы ведут себя очень осторожно в принятии серьезных капиталоемких решений в отношении проектов нефтепереработки.

Сегодня ситуация двоякая и для нас самих: с одной стороны, мы должны вкладывать инвестиции в модернизацию, в другой стороны – с нас требуют, чтобы цены на выпускаемую продукцию были регулируемыми, то есть низкими.

Представьте себе ситуацию, когда обращаешься в банк или международные финансовые рынки с просьбой о выделении средств. В первую очередь, там начинают смотреть на финансовую составляющую. Проекты по модернизации требуют больших вложений, но при этом цена на продукцию, которая будет выпускаться, должна отвечать требованиям рынка как внутри страны, так и за ее пределами. Это высокорисковое вложение, и привлечь инвестора сюда очень и очень сложно.

Только компании с высокой капитализацией бизнеса, как например, «КазМунайГаз», несмотря на существующие низкие ставки эффективности вложений в глубокую переработку в 10-15% IRR (внутренняя норма доходности), реализуют в условиях финансового кризиса такие масштабные проекты.

- Планирует ли компания приобретение новых активов? Какова ее инвестиционная политика?

- Что касается инвестиционных задач на ближайшую перспективу, то КМГ продолжит расширение ресурсного потенциала. Мы подходим к разработке инвестиционной стратегии комплексно, исходя из приоритетности проектов по отношению друг к другу и стратегической важности, как для компании, так и для нефтегазового комплекса страны в целом. В долгосрочную стратегию КМГ на ближайшие 10 лет включена реализация таких крупных как Кашаган, Жемчужины, Дархан, Сатпаев, Мертвый Култук, Урихтау, Н, Тюб-Караган, Курмангазы, Абай и др.

На мой взгляд, сотрудничество в этой области с транснациональными нефтяными компаниями позволит привлечь новые технологии и мировой опыт в разведку нефти и газа в Казахстане.

Также в План развития КМГ на 2010-2014 годы вошли проекты диверсификации нефтегазотранспортной инфраструктуры. В число крупных проектов входит проект по созданию Транскаспийской системы. Данный проект является звеном Казахстанской Каспийской Системы Транспортировки нефти (ККСТ).

В числе актуальных приоритетов остается создание и развитие сервисной инфраструктуры для поддержки нефтяных операций в казахстанском секторе Каспийского моря. Планом развития КМГ на ближайшие 5 лет предусмотрено финансирование проекта по строительству нефтеналивного терминала в порту «Курык» для танкеров дедевейтом до 63 тысяч тонн и строительству Северо-Каспийской Экологической базы реагирования на разливы нефти.

На мой взгляд, стратегический потенциал успеха любой компании складывается из двух составляющих – внутреннего потенциала самой компании и рыночного потенциала отрасли. И наша задача как в раз в этом

Нефтегазовых компаний в мире много, и важно уже сейчас понять свое место и роль в мировом энергетическом секторе. Уже через 5 лет мы должны будем войти в 30 ведущих нефтяных компаний мира по уровню запасов и добычи нефти, а еще через 5 лет - на 13 место по категории запасов и 25 место - по добыче.

и состоит, чтобы максимально использовать имеющийся потенциал и превратить существующие ресурсы в конкурентное преимущество.

- Если можно, расскажите подробнее о рыночном потенциале компании.

- Например, у нас есть необходимый потенциал и ресурсы для развития нефтехимии на западе Казахстана. На этом акцентировал свое внимание в своем послании и Глава Государства, когда говорил о необходимости формирования центров экономического роста.

- Один из крупных проектов, на который мы возлагаем большие надежды – производство дорожных битумов на Актауском заводе пластических масс. Что он дает?

- Во-первых, как я уже говорил выше, эффективное использование углеводородного сырья путем производства продуктов с большей добавленной стоимостью. Во-вторых, это диверсификация экономики и инновационное развитие, в-третьих, увеличение занятости населения западного региона.

Этот проект предусматривает организацию выпуска на Актауском заводе до 500 тыс. тонн высококачественного битума в год, что позволит полностью удовлетворить потребности Казахстана.

Кроме того, продукцию завода планируется использовать в строительстве международного транспортного коридора Западная Европа - Западный Китай.

В этом году мы намерены приступить к строительству еще одного важного проекта - газопровода «Бейнеу-Шымкент».

Сегодня китайской стороной согласованы большинство технических и экономических параметров, был проведен совместный облет маршрута трассы проектируемого газопровода с целью оптимизации маршрута. И сейчас консорциумом проектных институтов АО «КИНГ» и CPPEI завершается работа по корректировке ТЭО.

Этот проект имеет важное стратегическое, социальное и макроэкономическое значение для Республики Казахстан, в том числе для стабильного и бесперебойного снабжения природным газом южных областей Казахстана – Кызылординской, Южно-Казахстанской, Алматинской, а также г. Алматы. После завершения строительства в 2011 году поставки газа в эти регионы увеличатся в три раза.

Кроме того, строительство газопровода позволит объединить разрозненную систему магистральных газопроводов, расположенных на юге и западе Казахстана, и эксплуатировать общую систему газопроводов Казахстана в одном технологическом режиме, обеспечивая бесперебойную поставку газа.

Одним словом, мы стараемся уделять внимание не количественным показателям, а качественным, что, на мой взгляд, уже характеризует нашу компанию как нацеленную на диверсификацию и повышение эффективности.

С другой стороны, важно понимать, что устойчивое развитие национальных нефтегазовых компаний невозможно в условиях, когда спрос внутри страны существует только на их самую простейшую продукцию и при этом постоянно балансирует на грани платежеспособности населения, когда не развиты связанные и вспомогательные отрасли.

Естественной реакцией компании в такой ситуации является транснационализация своих операций для получения недостающих факторов развития за пределами своего национального рынка.

Внутренний рынок Казахстана очень маленький. Нужно уже сейчас думать о будущем компании. В 2014 году мы завершим модернизацию трех НПЗ и полностью обеспечим потребности страны в нефтепродуктах европейского качества. Вывод напрашивается сам собой: а что же дальше?

Именно поэтому, в тот период, когда были высокие цены на нефть, мы наращивали капитал, расширяли наши активы за рубежом. И хотя были некоторые сомнения в эффективности сделки по приобретению The Rompetrol Group, я считаю, что это было правильное решение.

В результате этой сделки КМГ получил доступ к румынским нефтеперерабатывающим заводам, а также обширной розничной сети в Европе.



ҚазМұнайГаз
NATIONAL COMPANY — ҰЛТТЫҚ КОМПАНИЯСЫ

**ФЛАГМАН
НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИКИ**



**«ҚазМұнайГаз» ҰК АҚ –
ұлттық экономиканың
көшбасшысы**



Опыт Rompetrol в управлении современным нефтеперерабатывающими заводами, портовой инфраструктурой можно использовать в повышении эффективности нефтеперерабатывающих производств в Казахстане, увеличении эффективности операций приобретенных КМГ батумского порта и терминала, которые являются первыми нефтеперевалочными активами страны, открывающими доступ к мировому океану. Кстати, если проводить аналогии - именно так поступило большинство стран ОПЕК в период высоких цен на нефтегазовое сырье в конце 70-80-х годов, когда они стали оснащать свои национальные нефтегазовые компании необходимым оборудованием, повышали квалификацию персонала, создавали в структуре этих компаний предприятия по переработке нефтегазового сырья.

Иными словами, нефтегазовая отрасль была в значительной степени диверсифицирована. Наиболее успешные компании стран ОПЕК создавали свои подразделения в других странах.

Транснационализация операций нефтегазовых компаний оказывает комплексное воздействие на повышение их технологического уровня за счет получения доступа к ресурсам других стран (прежде всего, научно-техническому потенциалу) и иностранным рынкам со спросом на высокотехнологичную продукцию.

Это порождает экономическую заинтересованность в выпуске такой продукции с последующим подтягиванием уровня потребления на национальном рынке до более высоких стандартов.

- Кайргельды Максумович, в Послании Главы Государства говорится о необходимости внедрения инноваций и передовых технологий. Какое место вы отводите науке, и в целом, каким Вы видите компанию, скажем через 5-10 лет?

- Я скажу больше – научно-техническому прогрессу нет альтернативы. Мировой опыт показывает, что интенсивное применение высокоэффективных технологий, как например, горизонтальное бурение, методы повышения нефтеотдачи, трехмерная сейсмика, в условиях освоения «дорогих» углеводородов позволяет в 2-3 раза снизить издержки, связанные с их разведкой и добычей. В среднем, внедрение новых технологий это подтверждает и передовой опыт ведущих нефтегазовых компаний позволяет на 20-30% сократить капитальные затраты при фиксированном уровне добычи нефти.

Президент и Правительство нашей страны большое внимание уделяют инновационному и технологическому развитию страны. И особую актуальность эти вопросы приняли в последнее время. В декабре, на 22 заседании Совета иностранных инвесторов под председательством Президента РК рассматривались вопросы диверсификации и технологического развития страны. Одним из выводов этого совещания явилось

предложение формирования единой системы координации науки в государственных органах и частных компаниях.

Что касается развития научной и технической мысли в нефтегазовой сфере, на мой взгляд, именно нефтепереработка подтолкнет к развитию соответствующих инжиниринговых направлений в Казахстане.

По причине отсутствия соответствующей научно-инженерной базы, объем услуг отечественных проектных институтов по проектам нефтепереработки и нефтехимии незначительный. Казахстанские проектные институты АО «КИНГ» (направление - геология, обустройство и разработка н/г месторождений), ТОО «Инжиниринговая компания «Казгипропетротранс» (направление – резервуары, магистральные трубопроводы) предоставляют услуги по проектам нефтехимии и нефтепереработке только в разделах проектирования объектов общественного строительства, сопровождения проекта, изысканий и т. д. При разработке технологической части проекта зачастую приглашают иностранные компании. В Казахстане отсутствуют отечественные научно-исследовательские институты, которые могли бы выполнять тесты и испытания топлив, исследование и внедрение пакетов присадок в промышленности и т. д.

С учетом реализации программы индустриально-инновационного развития страны и для решения насущных проблем трех нефтеперерабатывающих заводов, развития нефтехимической отрасли Республики Казахстан в КИНГ в настоящее время создается блок нефтепереработки и нефтехимии.

На мой взгляд, в деятельности компании уровня «КазМунайГаз» очень важно не увлечься только успешным решением текущих задач, необходим акцент на аналитический прогноз и предвидеть перспективу на несколько лет вперед и принимать адекватные решения.

Нефтегазовых компаний в мире много, и важно уже сейчас понять свое место и роль в мировом энергетическом секторе. Уже через 5 лет мы должны будем войти в 30 ведущих нефтяных компаний мира по уровню запасов и добычи нефти, а еще через 5 лет - на 13 место по категории запасов и 25 место - по добыче.

Сегодня Казахстан входит в десятку наиболее продвинутых стран по антикризисным мерам. Благодаря наличию средств Национального фонда, своевременно принятым решительным антикризисным мерам, Казахстану удалось сохранить положительную динамику развития. Поэтому Национальная компания «КазМунайГаз» с большим воодушевлением поддержала организаторов 3-го Астанинского экономического форума, который состоится в июне этого года.

Форум соберет в этом году более 2000 представителей политических и деловых кругов из более 50 стран мира, а также ведущих ученых, представителей общественности и средств массовой информации, чтобы обсудить ключевые вопросы обеспечения устойчивого экономического роста в посткризисный период. На мой взгляд, опыт Республики Казахстан в реализации антикризисных мер будет интересен для участников форума. Отдельное место занимает Послание Президента РК «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана», которое было высоко оценено многими политиками и экономистами как практическое руководство к действию в кризисной ситуации.

В подтверждение тому, что КМГ уделяет большое внимание инновационному развитию – при нашей поддержке в рамках Форума состоится выставка научных трудов и инновационных проектов. Будут проведены конкурсы на лучшие исследовательские работы и мероприятия с участием международных организаций по вопросам роли инфокоммуникационных технологий и развития «зеленой» экономики.

Таким образом, кризис характеризуется не только негативными явлениями, но и несет в себе позитивные тенденции, такие, как повышение внимания к эффективности, управлению рисками и внедрению новых технологий. Мы оценили ситуацию, перераспределили свои силы, а значит - стали сильнее.

Беседу вела Елимесова Асель



NCOC
NORTH CASPIAN
OPERATING COMPANY

WWW.NCOC.KZ

ҚАШАҒАН ЖОБАСЫ:

Бірегей ауқым - теңдессіз технологиялар - әлемдік үлгілер



KASHAGAN PROJECT:

A Unique Undertaking - Innovative Technologies - World-Class Standards



КАШАГАНСКИЙ ПРОЕКТ:

Уникальный масштаб - беспрецедентные технологии - мировые стандарты

NCOC Солтүстік Каспий жобасы бойынша ӨБШ Операторы ретіндегі қызметін жеті халықаралық компанияның консорциумы атынан жүзеге асыруда.

NCOC acts as Operator of North Caspian Sea Production Sharing Agreement on behalf of a consortium of seven international companies.

NCOC осуществляет свою деятельность в качестве Оператора СПП по Северному Каспию от имени консорциума семи международных компаний.



ExxonMobil



ConocoPhillips

INPEX



РД КМГ: обеспечивая поступательный рост

КОМПАНИЯ «РАЗВЕДКА ДОБЫЧА «КАЗМУНАЙГАЗ» ОСТАЕТСЯ ПОД ГОСУДАРСТВЕННЫМ КОНТРОЛЕМ, И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПОЛНОСТЬЮ СООТВЕТСТВУЕТ МЕЖДУНАРОДНЫМ НОРМАМ ПРОЗРАЧНОСТИ. КОМПАНИЯ ВХОДИТ В ГРУППУ КОМПАНИЙ АО «НАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «КАЗМУНАЙГАЗ».

Акции являются высокорентабельным средством вложения финансовых средств, что подтверждает повышенный интерес к обращающимся на биржах акциям со стороны отечественных и иностранных инвесторов. Именно поэтому China Investment Corporation (CIC) стала одним из крупных частных акционеров компании.

Средства, консолидированные в рамках размещения и обращения акций, были использованы для инвестиционных проектов.

При этом нефтегазовые активы компании – УзеньМунайГаз и ЭмбаМунайГаз находятся на последней стадии разработки с падающим уровнем добычи. Для дальнейшего усиления добычи, а также в целях создания крупной операционной компании, способной обеспечить рост уровня добычи и выход на международные рынки, в 2004 году АО НК КМГ приняло решение о создании АО РД КМГ.

В целях приобретения нефтегазовых активов обеспечивающих рост уровня добычи АО РД КМГ требовались значительные финансовые средства, в связи с чем, было необходимо обеспечить АО РД КМГ достаточными финансовыми средствами. Поэтому в начале 2005 года АО НК КМГ приняла решение о подготовке АО РД КМГ к возможному IPO, т.е. привлечению дополнительного капитала на фондовых рынках в целях развития компании.

В ходе первичного публичного размещения глобальных депозитарных расписок и обыкновенных акций компания привлекла \$2,2 млрд. За счет IPO и резкого улучшения конъюнктуры цен на нефть в период с 2004 по 2008 годы были аккумулированы порядка \$4,5 млрд, которые размещены в казахстанских банках, в том числе и БТА, и послужили значительным стабилизирующим фактором для банковской системы РК в период Мирового финансового кризиса.

Следует отметить, что IPO в дальнейшем позволило повысить уровень ликвидности и сформировать достаточные финансовые резервы, принимая во внимание наличие долговых обязательств и крупных инвестиционных расходов. Вместе с тем, ввиду закрытости мировых долговых и финансовых рынков из-за влияния кризисных тенденций, АО РД КМГ на протяжении 2008-2009 годов не имело достаточных возможностей для дополнительных заимствований.

В целом, благодаря выходу на IPO, компания серьезно увеличила свои инвестиционные возможности. Это позволит обеспечить поступательное развитие АО РД КМГ. В частности, уже к 2013 году предполагается увеличить добычу нефти до 13,5 млн т.

Акции в форме ГДР АО РД КМГ обращаются на KASE, а также Лондонской фондовой бирже (в рамках IPO), что подразумевает свободный доступ инвесторов к ним. В рамках размещения акций отсутствуют какие-либо ограничения на покупку/продажу акций, чем и воспользовалась китайская компания China Investment Corporation, выкупив у частных акционеров 11% акций АО РД КМГ.

Частным акционерам принадлежит менее 37% от всех размещенных простых (голосующих) акций АО РД КМГ или чуть менее 41% от всех размещенных акций АО РД КМГ. При этом в состав миноритарных акционеров АО РД КМГ входят несколько десятков тысяч физических лиц, в том числе работники самой компании, граждане РК и иностранцы, а также казахстанские и иностранные юридические лица.

Следует отметить, что акции компании достаточно привлекательны для инвесторов, в частности благодаря финансовым результатам АО РД

КМГ – к примеру в 2009 году ей была получена чистая прибыль в размере 209,7 млрд тенге (\$1,422 млрд), общая сумма дивидендов за 2009 год планируется в объеме около 46,1 млрд тенге (\$313 млн.).

При этом компания увеличила в I квартале текущего года добычу нефти по сравнению с тем же периодом 2009 года на 16% - до 3,183 млн т, учитывая и долю АО РД КМГ в добыче компаний CCEL (доля участия – 50%), «Казгермунай» (50%) и «ПетроКазахстан Инк.» (33%), составившую в январе-марте текущего года 1,098 млн т. Если АО РД КМГ добыло в 2005 году 9,3 млн т нефти, то в 2009 году – с учетом всех своих долей и активов этот показатель вырос уже до 11,5 млн т.

При этом Казахстан в лице АО НК КМГ, 100% собственником которой является государство и в состав которой входит РД КМГ, сохраняет полный контроль над деятельностью и стратегией развития компании.

После IPO по состоянию на апрель 2010 года АО НК КМГ владеет примерно 63% от простых (голосующих) акций и примерно 59% от всех размещенных акций АО РД КМГ (простые + привилегированные). Это позволяет без консультаций с другими инвесторами проводить решения и выстраивать операционную и финансовую политику. При этом позиции миноритарных акционеров не консолидированы, среди них отсутствуют субъекты, которые являются держателями более 11% акций одновременно.

Купля-продажа любых активов с участием АО РД КМГ осуществляется с привлечением независимых консультантов, на рыночных условиях подтверждаемых заключением международных инвестиционных банков о справедливости сделок, а также утверждается Независимыми членами Совета директоров либо незаинтересованными акционерами КМГ. Все они одобрены государственными органами, в том числе и Межведомственной комиссией.

Для того чтобы увеличить инвестиционную, ресурсную, производственную мощь АО НК КМГ за последние несколько лет передало АО РД КМГ по рыночной стоимости ряд добывающих активов. Стоит отметить, что АО НК КМГ реализовало выкупленный ранее за \$1 млрд у иностранцев актив в лице 50% акций «Казгермунай» компании АО РД КМГ за \$1,073 млрд, а 33% «ПетроКазахстан Инк.» - в 2009 году лишь после серьезного снижения дивидендов по акциям этой компании. Таким образом, национальные интересы даже в этом случае были полностью учтены.

Вместе с тем, сделки по приобретению 50% в «Казгермунай» и 33% в «ПетроКазахстан Инк.» были анонсированы до IPO и являлись частью инвестиционной стратегии АО РД КМГ при его IPO, тем самым позволили значительно увеличить стоимость акций АО РД КМГ.

В целом, АО РД КМГ, являясь компанией, листингующейся на Казахской и Лондонской фондовых биржах, имеет самый высокий рейтинг корпоративного управления среди казахстанских предприятий и отвечает высоким требованиям по раскрытию информации о своей деятельности. В результате чего АО РД КМГ было отмечено наградами Российской биржи «RTS» и Журнала «Эксперт» «За лучший годовой отчет 2008 года», а также наградой КФБ «За стремление к прозрачности за 2008 и 2009 годах».



Казахстан имеет все возможности для создания собственного рынка по утилизации отходов, который будет регулироваться прозрачными правилами и современным законодательством. К такому общему мнению пришли участники Форума поставщиков, состоявшегося недавно в Атырау.

Форум поставщиков: акцент на утилизации ОТХОДОВ



WASTE
MANAGEMENT
FORUM

Atyrau, 20 may 2010

Тематика Форума (утилизация производственных отходов) весьма актуальна для этого региона, поскольку здесь сконцентрированы крупнейшие нефтегазовые компании. И именно они два года назад инициировали проведение подобных форумов, чтобы вместе с поставщиками товаров и услуг решать вопросы, возникающие в процессе работы. Однако часть этих проблем требует более детального рассмотрения и участия государственных структур. Поэтому в 2010 году Ассоциация «KAZENERGY», выступившая в качестве главного организатора нынешнего Форума поставщиков, пригласила к участию представителей Правительства и депутатского корпуса страны. Тем самым, по мнению главы Ассоциации «KAZENERGY» Тимура Кулибаева, «вынесенные на повестку дня вопросы получат не только всестороннее рассмотрение, но и будут доведены до логического конца».

В 2008 и 2009 годах компании «Тенгизшевройл» (ТШО), «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» (КПО) и «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) провели форумы для поставщиков машиностроительного оборудования и для поставщиков химических реагентов.

В этом году три ведущих оператора нефтегазовой отрасли при поддержке Ассоциации «KAZENERGY» провели форум на тему утилизации отходов. Вопрос актуальный, а где-то даже злободневный. Но отраслевые специалисты утверждают, что в данном случае минусы можно превратить в плюсы. Другими словами получать экономическую выгоду от развития рынка по утилизации производственных отходов, что, конечно же, позитивно отразится и на экологическом состоянии. Ведь речь идет о внедрении прогрессивных технологий, за счет чего рынок будет переходить на более высокий уровень. На это обратил внимание и глава «KAZENERGY» Тимур Кулибаев, чья приветственная речь была зачитана в Атырау. В частности он отметил, что сегодня небольшие казахстанские компании начинают осваивать рынок утилизации отходов. Более того у некоторых уже есть определенные результаты.

В этом плане Тимур Кулибаев подчеркнул активность иностранных инвесторов, которые инициировали проведение подобного Форума и роль национальных компаний, которым, по его словам «необходимо быть



ПОЛУЧАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ВЫГОДУ ОТ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПО УТИЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОТХОДОВ ПОЗИТИВНО ОТРАЗИТСЯ И НА ЭКОЛОГИЧЕСКОМ СОСТОЯНИИ КАЗАХСТАНА.

лидерами казахстанского содержания и инноваций в нефтегазовой отрасли».

«Компаниям, занятым в сфере недропользования, необходимо «наращивать» свою технологическую мощь, чтобы довести производственный процесс до высочайших международных стандартов. Это требует серьезных финансовых и технологических решений и компании готовы идти на такие расходы» - отметил Тимур Кулибаев.

Если говорить о пробелах в законодательной части, то их немало. Для этого и пригласили парламентариев, чтобы при поддержке законодательной власти создать условия для развития рынка по утилизации отходов. Но, к сожалению, отдельные депутаты по привычке увлеклись критикой и не предложили ничего содержательного. А ведь вопросы остаются и их надо решать.

По мнению же генерального директора ТШО Тодда Леви казахстанский рынок услуг по утилизации отходов только начинает свое развитие. «Предприятий, занимающихся переработкой и вторичным использованием отходов, немного. Это свидетельствует об отсутствии конкуренции и наличии незаполненных ниш. Поэтому у местных предпринимателей есть уникальный шанс заполнить эти ниши, перенимая уже приобретенный опыт иностранных коллег, который позволит избежать ошибок и начать развитие с наиболее усовершенствованных технологий», - отметил Тодд Леви.

При этом генеральный директор ТШО подчеркнул, что утилизация отходов – экономически выгодная отрасль. Об этом свидетельствует активное развитие предприятий, специализирующихся на переработке отходов, за рубежом. В частности, согласно статистическим данным, в США перерабатывается до 33% производственных отходов. И эта цифра постоянно растет в связи с экономической выгодностью данной отрасли. В Казахстане, согласно данным Национального доклада о состоянии охраны окружающей среды за 2007 год наметилась хорошая тенденция: производственные отходы стали больше использоваться. То есть недропользователи постепенно отходят от практики хранения отходов на полигонах.

По мнению Тимура Кулибаева компании имеют все возможности для расширения этого опыта. «В отдельных случаях речь идет о безотходном производстве. Так, на Павлодарском нефтеперерабатывающем заводе за счет установки техники по переработке нефтешламов производительностью 7 куб. м в час, перерабатывается 100% нефтяного шлама, который образуется в технологическом процессе», - указывается в тексте выступления главы Ассоциации «KAZENERGY».

Участники Форума поставщиков, а их в этом году было более 200, отмечают эффективность такой площадки, когда недропользователи могут напрямую встретиться с поставщиками и расставить все точки над «и». Организаторы диалога обещают, что вопросы, поднятые на Форуме, без решения не останутся.

Академия государственного управления при Президенте РК по праву считается одним из ключевых центров, на которые возложена задача подготовки высокопрофессиональных специалистов для государственной службы. Учитывая это, редакция журнала KAZENERGY представляет Вашему вниманию интервью с директором входящего в состав Академии Института дипломатии, вице-директором Академии Тулеутаем Сулейменовым.



Кадры для государства

Академия государственного управления – новый этап развития казахстанского высшего образования

- Тулеутай Скакович, какие сегодня функции и задачи стоят перед Академией государственного управления при Президенте РК? Каких результатов добились Академия в своей деятельности?

- Академия государственного управления при Президенте РК является важнейшим отечественным центром подготовки и переподготовки государственных служащих. Президентом страны Н.Назарбаевым на Академию возложены задачи по созданию новой национальной школы государственного менеджмента.

На данный момент Академия считается базовым научным, методическим и образовательным базисом, реализующим программы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих, в том числе для дипломатической службы и судебной системы РК.

Ключевым элементом нашей деятельности является именно качество подготовки наших слушателей, ведь это является одним из залогов дальнейшей конкурентоспособности и эффективности работы государственных служащих. Мы внедряем наиболее прогрессивные наработки мирового опыта в сфере образования и подготовки высококвалифицированного управленческого персонала.

Отмечу, что с момента создания Академия подготовила более 400 административных и политических государственных служащих. Курсы переподготовки и повышения квалификации прошли около 14 тыс. человек. Выпускники Академии работают в Администрации Президента Республики Казахстан, Правительстве, центральных и местных органах государственного управления, среди них – министры, вице-министры, руководители государственных ведомств РК.

- Какую роль играет Институт дипломатии в процессе подготовки кадров?

- С момента создания нашего института прошло пять лет. Раньше институт назывался Дипломатической Академией Министерства иностранных дел Республики Казахстан. Но в связи с реорганизацией Академию преобразовали в структурное подразделение Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан.

На протяжении всего периода работы в Институте Дипломатии организационная структура не менялась и соответствует той, которая была, когда Институт имел статус Академии.

В нашем Институте три кафедры: кафедра внешней политики дипломатии, кафедра иностранных языков и кафедра казахского языка или, как ее сейчас называют, кафедра государственного языка.

Основной целью Института дипломатии является подготовка высококвалифицированных дипломатических кадров и повышение квалификации основного кадрового состава структурных подразделений Министерства иностранных дел Республики Казахстан. Каждый год нами получается квота, по которой МИД направляет к нам на обучение своих работников в количестве 30 человек. Раньше курс обучения составлял два года, но с прошлого года период обучения стал подразделяться на один и два года.

На один год обучения направляются работники, которые имеют уже достаточный стаж дипломатической работы в



системе Министерства иностранных дел Республики Казахстан; более профессиональные работники, хорошо знающие один иностранный язык в качестве рабочего.

На двухгодичное обучение направляются работники, имеющие менее одного года стажа работы, то есть менее подготовленные работники, которые за два года должны освоить практически два языка. При этом один язык, которым они владеют, они должны усовершенствовать, второй язык они изучают как дополнительный язык, в основном – восточный.

До сдачи государственных экзаменов, обучающиеся командированы на трехнедельную международную стажировку.

Вот уже на протяжении 4 лет мы сотрудничаем с ведущим в мире учебным заведением по этому направлению – Венской дипломатической академией. Это одна из самых весомых (образована в XVIII веке) дипломатических академий, которая готовит и в настоящее время работников дипломатического корпуса для всего Европейского союза.

После окончания международной стажировки обучающиеся «защищаются», делают отчеты о международной стажировке и затем приступают к сдаче государственных экзаменов.

После успешной сдачи государственных экзаменов они получают дипломы с квалификацией «Магистр международных отношений». Выпускники завершают обучение с обязательным глубоким знанием одного языка и с полным или частичным знанием второго языка.

После окончания Института Департамент по кадрам Министерства иностранных дел Республики Казахстан составляет характеристики на каждого слушателя с указанием того, какие курсы освоил, как себя проявил и т. д. Эти данные необходимы для того, чтобы мы посредством мониторинга отслеживали уровень их знаний, посещаемость ими занятий, а также то, как они учились.

- Все ли выпускники будут трудоустроены в Министерстве иностранных дел?

- Одной из задач Академии является трудоустройство наших выпускников. За это мы несем определенную ответственность и стараемся отслеживать их трудоустройство.

В целом, все выпускники, а это около 150 человек за четыре года с момента создания Института, были трудоустроены

ны в системе Министерства иностранных дел Республики Казахстан и в других ведомственных подразделениях, среди них есть послы, вице-министры, работники Аппарата Президента Республики Казахстан и Правительства Республики Казахстан.

Все направляемые на обучение работники ставятся в дипломатический резерв, им выплачивается заработная плата, никаких льгот они не теряют, кроме премиальных, за ними сохраняются и их рабочие места.

В Законе «О дипломатической службе» есть статьи о том, что после успешного окончания дипломатической академии или института выпускникам, получившим отличные оценки по всем предметам, присваивается очередной ранг, повышение в должности.

- Каковы главные отличительные черты и специфика системы подготовки Ваших кадров?

- На качественном обучении наших кадров сказалась специфика подготовки дипломатов, так как преподают в основном высококвалифицированные профессионалы и специалисты.

У нас читают лекции заместитель Министра иностранных дел Республики Казахстан Нурлан Ермекебаев, директора департаментов Министерства иностранных дел Республики Казахстан, например, Еркин Тукумов или Уалихан Кобырбаев – бывший директор департамента консульской службы, ныне депутат Мажилиса, и другие. Таким образом, кадровый потенциал профессорско-преподавательского состава очень сильный, все с учеными степенями и достаточно квалификацией преподавания.

Для повышения профессионального уровня подготовки наших молодых дипломатов мы привлекаем к процессу обучения послов других государств, аккредитованных в Казахстане. Скоро будет читать лекции посол Вьетнама, до этого проводили лекции послы Индии, Палестины, Японии, России, Белоруссии, Грузии и другие.

Мы приглашаем к процессу обучения носителей языка для повышения языкового уровня студентов. В частности, сейчас Посол представительства Европейского Союза в Казахстане проводит лекции по европейской политике и дипломатии, истории создания ОБСЕ и другим темам на французском языке.

Кроме того, мы занимаемся «разовыми» занятиями по повышению языкового потенциала сотрудников Министерства иностранных дел Республики Казахстан.

К примеру, осенью прошлого года в течение трех месяцев силами наших преподавателей проводился курс интенсивного обучения английскому языку для 21 сотрудника Центрального аппарата МИДа. По завершении обучения были выданы сертификаты, слушатели остались очень довольны.

Сейчас в наших планах возобновление проведения подобных интенсивных курсов обучения английскому языку для работников Центрального аппарата Министерства иностранных дел Республики Казахстан.

Это связано с тем, что язык должен быть «в работе», а английский язык у сотрудников Центрального аппарата зачастую пассивный, они мало общаются, ввиду отсутствия достаточной практики. При этом и само Министерство заинтересовано в повышении языкового потенциала и видит дальнейшую необходимость в проведении таких курсов.

Также каждый год в Институте проводятся курсы повышения и переподготовки дипломатических кадров Центрального аппарата и структурных подразделений Министерства.

С 21 февраля мы начали проведение трехнедельных курсов для сотрудников центрального аппарата Министерства, куда войдет контингент, начиная с первого секретаря до советников-посланников. Главная особенность этих курсов в том, что обучение приближено к практической деятельности. При этом большую половину наших занятий будут составлять тренинги для того, чтобы подготовить слушателей к более интересным интерактивным методам передачи информации по той или иной проблематике.

Тренинги планируется проводить ежегодно. Безусловно, тематика будет разная, чтобы наиболее полно отразить протекающие международные изменения и актуальность событий.

Подготовка кадров в контексте председательства Казахстана в ОБСЕ и ОИК

- Будет ли обсуждаться на тренингах председательство Казахстана в ОБСЕ?

- Тематика будет частично связана с ОБСЕ, частично с другими актуальными вопросами Таможенного союза; геополитики; взаимодействия с Европейским союзом; выполнения государственной программы «Путь в Европу»; сугубо дипломатической деятельности; мирового финансового кризиса. Иными словами, будет охвачена вся злободневная тематика.

Для повышения профессионального уровня подготовки наших молодых дипломатов мы привлекаем к процессу обучения послов других государств, аккредитованных в Казахстане.

Мы обдуманно, глубоко подошли к тем компетенциям, которые нужны нашим дипломатам. На этих курсах и тренингах они смогут освежить свои знания, получить от нас новые, а также им представится возможность поразмыслить насчет того, как руководить коллективом, качественно вести переговоры, набрать и сплотить эффективную команду, принимать решения.

В этом контексте будут проходить и практические тренинги дискуссионного характера, развивающие самостоятельное и общее мышление, необходимые профессионалам-дипломатам.

- Можете отметить работу в дипломатической сфере по мероприятиям, направленным на будущее председительство Казахстана в Организации Исламской конференции?

Я неоднократно говорю и продолжаю акцентировать внимание на том, что необходимо сейчас, заранее, включать наших дипломатов, владеющими арабским и английским языками, в структурные подразделения ОИК. Ведь председательство в данной организации тоже не за горами – уже в 2011 году.

И если в ее структурных подразделениях будут работать наши высококвалифицированные дипломаты, казахстанское председательство в ОИК в 2011 году будет более успешным. Нашим молодым политикам и дипломатам надо заранее приобретать практический опыт, ориентированный на специфику деятельности ОИК.

Но это еще не все. У нас запланированы мероприятия по подготовке международных журналистов, которые бы в процессе председательствования Казахстана в ОБСЕ, а затем в ОИК, освещали за рубежом указанные события, проводили разнообразные имиджбильные мероприятия, давали в СМИ необходимую и полноценную информацию.

Это нужно для того, чтобы о деятельности Казахстана на посту председателя ОБСЕ и ОИК, о деятельности нашего МИДа, о нашей стране в целом знала общественность других стран мира.

Когда Казахстан стал председательствовать в ОБСЕ, мы уже начали на практике демонстрировать пример того, как это надо делать. Институт вносит в данный процесс свой сильный вклад.

- Создается впечатление, что наша страна гораздо лучше подготовилась к председательствованию в ОБСЕ, чем в ОИК. С чем связана такая разность в подходах по отношению к данным организациям?

- Учитывая политику многовекторности Казахстана, мы открыты для сотрудничества, как для европейских стран, так и для исламских государств. Поэтому изначально, с первых дней независимости, мы активно налаживали партнерские отношения со всеми странами.

Думаю, что пристальное внимание к Европе было обусловлено новыми возможностями для нашей республики. Это и инвестиции, кредиты, потенциал зарубежных крупнейших компаний. Поэтому для нашего государства имело большое значение приобретение статуса председателя ОБСЕ, к которому мы давно и упорно шли.

Тем не менее, взаимоотношения Казахстана с исламским миром постоянно наращивались. В своей внешней политике мы уделяли внимание проведению саммитов мировых культур, религий и конфессий. И многие представители исламских и арабских государств приезжали и говорили о своей поддержке внешней политики Казахстана.

В итоге, благодаря активности Казахстана были созданы необходимые предпосылки для того, чтобы республика смогла по всем параметрам подойти к председательствованию в ОИК.

Кстати, хочу отметить тот факт, что ОИК – это вторая организация после ООН по числу государств и по численности охватываемого населения в мире.

Уверен, что сегодня уже ведется работа в данном направлении. Есть соответствующие планы, разработки, проводятся рабочие встречи, консультации, а также подписание соответствующих меморандумов.

Перспективы развития высшего образования в Казахстане

- Как Вы оцениваете потенциал высшего образования в Казахстане?

- К сожалению, у нас высшее образование находится пока не на высшем уровне, который бы мог конкурировать в международном образовательном пространстве.

Поэтому мы вынуждены сейчас отправлять молодых ребят на Запад, где они получают элитное образование. Благодаря государственной программе Президента РК «Болашак», казахстанцы обучаются не только на Западе, но и на Востоке.

Надеюсь, что когда-нибудь и к нам будут приезжать учиться, перенимать нашу систему образования. Но в связи с нехваткой профессионально-компетентных кадров, мы, как молодое государство, берем самые передовые технологии и инновации, которые есть за рубежом, и внедряем на нашей казахстанской почве, стремясь к соответствию нашей систе-

мы образования международным стандартам, а значит, и конкурентоспособности.

Прежде всего, подобные процессы внедрения должны происходить в области законодательства, дипломатии, экономики и экологии, а также в области гуманитарных и социологических измерений.

В своем последнем Послании к народу Казахстана Президент Нурсултан Назарбаев четко подчеркнул, что качество высшего образования должно отвечать самым высоким международным требованиям, а вузы страны должны стремиться войти в рейтинги ведущих университетов мира.

Уверен, что в следующем десятилетии наше государство сумеет добиться поставленных задач.

Если говорить о перспективах, то в текущем году открывается новый Международный университет под эгидой Президента Н. Назарбаева. Вот именно через такие проекты, как мне кажется, и будет реализовываться идея, которая позволит не ездить за рубеж, а получать качественное, с международной точки зрения, образование здесь, в Казахстане.

- Сможет ли Институт дипломатии содействовать развитию кадрового потенциала казахстанской нефтегазовой и энергетической отрасли?

- Наш Институт, также как и Академия в целом, заинтересованы в полноценной поддержке развития кадрового потенциала в Казахстане, в том числе и в такой ключевой отрасли экономики как нефтегазовая и энергетическая.

Вполне работоспособной выглядит в данном контексте и кооперация между Институтом и Ассоциацией «KAZENERGY», которая также придает большое значение развитию казахстанского «ядра профессионалов».

К примеру, мы собираемся открывать в Институте кафедру международных экономических отношений, сейчас ведутся работы по получению соответствующей лицензии. В целом, для данного обучения у нас есть и потенциал, и опыт, и преподаватели. Важно, что кафедра будет набирать слушателей не только по квоте из МИДа, но и на коммерческой основе.

В результате, мы сможем принимать слушателей из «КазМунайГаза» и других компаний, действующих в Казахстане.

Считаю, что высококлассные специалисты по международным экономическим отношениям очень сильно востребованы в Казахстане, в том числе и в нефтегазовой и энергетической отрасли. У нас до сих пор мало специалистов с развитым иностранным языком, которые глубоко знали бы международный менеджмент, мировую экономику, в частности, ее нефтегазовую отрасль.

Отмечу, что Институт также недавно получил лицензию по подготовке специалистов переводческого дела.

С нового учебного года мы начнем подготовку переводчиков с казахского на английский язык и наоборот, а также с английского на русский и обратно. Уже готов и типовый учебный план для подготовки специалистов переводческого дела. Уверен, что данная категория тоже будет достаточно востребована в отечественной нефтегазовой и энергетической отрасли.

В результате, уже по трем специальностям мы сможем содействовать кадровому развитию нефтегазовой отрасли. Хочу добавить, что Институт открыт для диалога с компаниями нефтегазовой и энергетической отрасли, Ассоциацией «KazEnergy», и совместными усилиями мы сможем внести посильный вклад в успешное укрепление кадрового потенциала нашего государства.

Беседу вел Маулен Намазбеков

НАЦИОНАЛЬНАЯ
КВАЛИФИКАЦИОННАЯ
СИСТЕМА - ЭТО ДОКУМЕНТ,
КОТОРЫЙ СТРУКТУРИРУЕТ
СУЩЕСТВУЮЩУЮ СИСТЕМУ
КВАЛИФИКАЦИЙ В
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.

Борибеков Кадырбек,
директор департамента
профессионального и технического
образования Министерство
образования и науки РК

Национальная квалификационная система

Что такое профессия? Что такое квалификация? Какими знаниями, навыками должен обладать молодой специалист в современном мире? По каким меркам измеряется профессионализм специалиста? Что такое профессиональный стандарт? Ответы на эти вопросы мы получили у директора департамента профессионального и технического образования МОН РК Борибекова Кадырбека Козыбаевича

– Развитие профессиональных стандартов в области образования является долгосрочной задачей для Казахстана. Как Вы оцениваете важность этого процесса для республики? На какие основные долгосрочные цели и задачи ориентируется Казахстан?

– Вообще, вопрос разработки профессиональных стандартов не первый день поднимается, об этом на законодательном уровне начали говорить в Казахстане 3 года назад. Но в то же время нельзя сказать, что у нас отсутствуют какие-либо требования к работникам. В Казахстане существует Единый квалификационный справочник в зависимости от профессии, специальности и уровня квалификации. Даже термин «профессиональный стандарт» для Казахстана новый. Профессиональный стандарт – это обновленные требования к знаниям, умениям, навыкам, а также компетенции конкретного работника по конкретной специальности по его уровню квалификации. Важность разработки профессиональных стандартов весьма значительна. Причинами, определяющими необходимость разработки данных стандартов, являются изменение содержания профессий (устаревание одних и возникновение новых) и организации труда; несоответствие существующих квалификационных требований запросам работодателей; развитие технологий производства, инновационное обновление в отраслях экономики и многое другое. Для решения задачи по разработке профессиональных стандартов МОН РК совместно со Всемирным Банком разработан проект «Модернизация системы ТипО в РК» со сроком реализации на 2011-2013-е годы. В рамках проекта планируется разработать профессиональные стандарты по 127-ми приоритетным специальностям индустриальных проектов.

– Ваше Министерство уделяет большое внимание данному вопросу. Расскажите о деятельности Министерства в данном направлении, в частности, о программах развития профессиональных стандартов.

– Министерство образования и науки уделяет большое внимание этому вопросу, потому что мы обеспокоены теми замечаниями, претензиями, которые предъявляет



ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ ПО РАЗРАБОТКЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ МОН РК СОВМЕСТНО СО ВСЕМИРНЫМ БАНКОМ РАЗРАБОТАН ПРОЕКТ «МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ТИПО В РК» СО СРОКОМ РЕАЛИЗАЦИИ НА 2011-2013 ГОДЫ.

системе образования бизнес-структура. Основные претензии – это несоответствие полученных квалификаций и компетенций молодых специалистов, которые заканчивают профессиональные школы, лицеи, колледжи и вузы, требованиям реального рынка труда конкретного работодателя. Поэтому МОН начало говорить о необходимости пересмотра и обновления существующей системы квалификационных требований к работникам в целом по всем отраслям экономики. И одним из первых мы внесли предложение международным организациям о возможности проведения таких исследований. Нужны ли вообще так называемые профессиональные стандарты? Может ограничиться только обновлением существующих квалификационных требований? Совместная работа с европейским фондом профессионального образования и международной организацией труда как раз дала достаточные основания о необходимости пересмотра вообще существующей системы квалификаций в Казахстане. Формированию общего понимания способствовала реализация проекта ЕФО «Национальные рамки квалификаций в туристической отрасли». МОН РК, МТСЗН РК принимали участие совместно с представителями НЭП «Атамекен» и экспертами Европейского Союза в рабочей группе при Ассоциации «KazEnergy» в реализации пилотного проекта по разработке профессиональных стандартов в нефтегазовой отрасли. Разработку профессиональных стандартов следует осуществлять согласно действующим на рынке труда профессиям и специаль-

ностям. В этих целях в 2008 году МОН РК разработан и утвержден Классификатор профессий и специальностей технического и профессионального, послесреднего образования.

– По Вашему мнению, какие положительные результаты были достигнуты за последнее время, и какие недостатки нужно еще преодолеть?

– На сегодняшний день в республике сформировано общее понимание необходимости профессиональных стандартов и рамок квалификаций на политическом уровне, создана область доверия между субъектами рынка труда и образованием. Министерство труда и социальной защиты вносит в законодательство отдельную статью, посвященную национальной квалификационной системе. Это, я думаю, очень хороший задел, продвижение вперед по созданию правовой базы. Потому что в существующих законах: в Трудовом кодексе, в Законе «Об образовании» и других законах вообще отсутствуют понятия «Национальная квалификационная система», «профессиональный стандарт». В Трудовой кодекс Министерства труда и социальной защиты рабочими группами, созданных при данном министерстве, вносятся новые положения, в которых четко оговаривается для чего это нужно, что под этим понимать и кто ответственный. Ответственность определяют отраслевые исполнительные органы, центральные исполнительные органы со своими отраслевыми ассоциациями. Идею создания профессиональных стандартов также поддерживает Министерство инновационных технологий. Под руководством данного министерства сегодня разрабатываются проекты по 12 отраслям по государственной программе индустриально - инновационного развития и каждый проект носит идею необходимости разработки профессионального стандарта, обновления существующей квалификационной системы.

– Использует ли Казахстан наработки имеющегося международного опыта?

– Использует ли? Конечно же, используется международный опыт. Во время разработки профессионального стандарта мы используем те рекомендации, которые разработали международные организации, которые занимаются целенаправленно вопросами национальной квалификационной системы. Это сотрудничество с ЕФО по проекту «Национальные рамки в туристической отрасли», с ЕС по проекту «Социальное партнерство в системе ТПО». Так как профессиональные стандарты являются одним из элементов НКС, то по формированию НКС Казахстан использует опыт Голландии, Кореи.

– Развитие профессиональных стандартов возможно только в случае постоянного взаимодействия между бизнесом и государством, налаживания взаимопонимания между ними. С Вашей точки зрения, насколько плодотворно происходит подобное взаимодействие? Высока ли заинтересованность бизнеса?

– Заинтересованность есть у всех, но не все еще начали этим заниматься. Активная работа идет пока в двух отраслях: нефтегазовой и туристической. Но, я думаю, этот пример должен быть заразительным и распространяться и на других. Создание законодательно-правовой базы даст толчок, чтобы бизнес-структура начала заниматься вопросами разработки профессионального стандарта. Так, МОН за эти годы заключило порядка 30 мемо-

рандумов с крупными национальными иностранными компаниями, которые работают в Казахстане, и одним из пунктов является необходимость сотрудничества по вопросам разработки профессионального стандарта, а также соответствующих образовательных программ по подготовке этих специалистов. Поэтому заинтересованность есть, но активность будет проявляться после принятия этих законодательных и концептуальных документов.

– Что необходимо совместно сделать бизнесу и государству в дальнейшем, с тем, чтобы ускорить развитие профессиональных стандартов и их практическое воплощение?

– В первую очередь, как я уже сказал, государству нужно создать законодательно-правовую и нормативную базу. И второе - эта работа не должна быть бесплатной, потому что она требует проведения комплекса исследовательских работ по конкретному рабочему месту и по конкретной спе-



ВО ВРЕМЯ РАЗРАБОТКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СТАНДАРТА МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ ТЕ РЕКОМЕНДАЦИИ, КОТОРЫЕ РАЗРАБОТАЛИ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННО ВОПРОСАМИ НАЦИОНАЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.

циальности. Полностью переписывать существующий профессиональный стандарт других стран мы тоже никак не можем, потому что наши условия совсем другие. Поэтому необходим программный документ, над которым сейчас мы работаем, и мы надеемся, эта программа будет принята. Она предусматривает определенные расходы и со стороны государства, и со стороны бизнес-структуры.

– С Вашей точки зрения, какие инструменты диалога между бизнесом и государством по рассматриваемому вопросу следует развивать в дальнейшем?

– Проведение совещаний, посвященных развитию квалификаций персонала, в целом человеческого ресурса в Казахстане, проведение круглых столов более узких уже по конкретным отраслям, обсуждение возможности разработки механизма и возможности участия самих работодателей – все это инструменты диалога между бизнесом и государством. В каждой отрасли необходимо создать систему сертификации квалификаций работников. Пример развитых зарубежных стран показывает, что оценка качества и сертификация должна проводиться в специализированных отраслевых центрах по присвоению и оценке квалификации, расположенных вне учебных заведений. Создание таких центров позволит решать следующие задачи: удостоверение соответствия уровня квалификации и компетенций специалистов требованиям профессиональных стандартов по видам экономической деятельности; содействие работодателям в подборе квалифицированных работников, сертифицированных по профессиям; повышение конкурентоспособности рабочей силы на внутреннем и внешнем рынках труда; стимулирование мотивации работников в области непрерывного профессионального образования и обучения персонала; создание условий для свободного перемещения рабочей силы по территории республики и в рамках международного сотрудничества.

Беседу вела Асел Шалбаева



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОИСК И ПОДБОР ПЕРСОНАЛА

Вы уже перепробовали все возможные способы найти хорошего специалиста для своей компании, но так и не нашли подходящего именно Вам? Дело не в том, что все хорошие специалисты занесены в «Красную Книгу». Просто они все занесены в базу данных нашего рекрутингового агентства «AZ Project» (более 50000 резюме).

AZ PROJECT» ПРЕДЛАГАЕТ ВАМ ПЕРЕЧЕНЬ УСЛУГ:

- комплексный многоступенчатый подбор кадров;
- экспресс-рекрутинг(поиск от 1 часа);
- прямой поиск профессионалов (head hunting),(executive search));
- региональный рекрутмент (работа с другими городами и регионами);
- кадровый аутсорсинг и специализированный аутсорсинг;
- обзор рынка заработных плат;
- консультации: кадровый консалтинг;
- тренинги (обучение).

Рекомендательные письма от наших клиентов являются визитной карточкой нашей компании, www.azpro.kz

....Те, кто создавал великие компании, понимают, что основной ускоритель роста – это не рынок, не технологии, не конкуренция, не продукты. Фактор, который важнее всех остальных – это способ найти и удержать нужных компании людей.....

Джим Коллинз

***Сложные задачи мы выполняем сразу,
а невозможные – со временем!***

Миссия Школы, которую мы посетили, – «посредством образовательного процесса, основанного на мировой практике, подготовить плеяду высокопрофессиональных государственных служащих со стратегическим государственным мышлением».



Новому Казахстану – НОВЫЕ кадры!



Подробнее об этом проекте - студенты, преподаватели и директор Национальной школы государственной политики Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан – Саясат Нурбек.

- Саясат, расскажите о предпосылках создания Национальной школы государственной политики.

– Если посмотреть на историю развития системы профессиональной подготовки государственной службы, то можно отметить несколько вех. Так, в 1994 году была создана Национальная высшая школа государственного управления (НВШГУ) на бывшей базе Высшей партийной школы в Алматы и в партнерстве с французской Национальной школой государственного администрирования (ЕНА).

Это был успешный проект и школа смогла подготовить «волну» молодых талантливых управленцев и запустить их в систему госуправления. На базе НВШГУ и Института переподготовки и повышения квалификации государственных служащих была создана впоследствии Академия государственной службы РК.

Затем путем слияния Дипломатической академии МИД РК, Судебной Академии при Верховном суде и Академии госслужбы была создана Академия государственного управления. Созданная в 2008 году Указом Главы государства НШГП - это одна из новых ступеней развития профессиональной подготовки госслужащих, сформированная на базе Академии госуправления.

В 2008 году, работая в Администрации Президента, мы пришли к выводу, что система подготовки, обучения и переподготовки, повышения квалификации госслужащих недостаточно проработана. У нас по сути дела нет на входе в систему государственной службы профессиональных госслужащих.

Приходят люди с обычным гражданским образованием: юристы, экономисты, гуманитарии, становятся госслужащими и профессионализируются по ходу своей дальнейшей деятельности.

Тогда как профессиональный служащий любого государства всегда должен обладать очень четкими компетенциями, навыками, умениями, знаниями, характерными именно для госслужбы. Так, например, хороший гражданский экономист не всегда хороший управленец с точки зрения госуправления в сфере экономики.

И в этом году Глава государства в своем Послании очень четко определил серьезные проблемы в сфере кадровой

политики, вызванные отчасти несовершенством системы подготовки государственных служащих.

- Обучение в Вашей школе рассчитано на руководителей высшего звена государственной службы. Почему?

– Дело в том, что категория топ-менеджмента в системе госуправления также нуждается в дополнительных теоретических знаниях, поскольку здесь люди имеют очень большой и ценный практический опыт, к которому необходимо теоретическое подкрепление в соответствии с мировыми стандартами.

Госуправление – это очень специфичная сфера общественных отношений, которая во взаимодействии с обществом имеет очень большое преимущество – административные рычаги, ресурсы, но есть одно золотое правило – ресурсы всегда ограничены, государство не имеет всех ресурсов для решений тех или иных проблем. Какие-то социальные, политические, экологические проблемы нельзя решить в одночасье путем вложения финансовых ресурсов, здесь нужны другие подходы. Поэтому очень большой упор должен делаться на искусство управления, талант, и менеджерский талант наиболее востребован именно в политической среде, нежели в бизнесе, так как в бизнесе основная мера деятельности менеджера – profit или прибыль, а в политике, госслужбе – это более тонкие материи – политическая стабильность, социальные вопросы.

Поэтому в Казахстане и возникла необходимость создания некой специализированной школы, которая бы готовила специалистов, менеджеров высокого уровня для системы госуправления Казахстана, ориентируясь на мировые стандарты – это наша основная задача.

- А какие еще цели и задачи НШГП планирует реализовать в будущем?

– Уже сейчас четко просматривается и второй приоритетный компонент в деятельности школы, и особенное развитие его мы планируем в ближайшие годы – это научно-практический аналитический центр казахстанского и международного опыта.

Так сложилось, что в Казахстане очень слабо проработана научно-практическая база госуправления, то есть у нас есть очень сильные практикующие профессионалы – это действующие госслужащие с огромным опытом работы, с четким пониманием проблем, с отработанным

**ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
СЛУЖАЩИЙ
ЛЮБОГО
ГОСУДАРСТВА ВСЕГДА
ДОЛЖЕН ОБЛАДАТЬ
ЧЕТКИМИ
КОМПЕТЕНЦИЯМИ,
НАВЫКАМИ,
УМЕНИЯМИ,
ЗНАНИЯМИ.**

механизм принятия тех или иных решений, но научно-прикладная часть в этом отношении очень слабая.

В связи с молодостью нашей суверенной республики нет четкой взаимосвязи, экспертов в этой области, которые бы анализировали данные проблемы, практику государственного управления, собственный уникальный казахстанский опыт, который специфичен только для нас и который, возможно, есть самое лучшее решение для наших реалий, но это мало кто изучает, анализирует, развивает.

В основном, госорганы у нас имеют экспертно-индивидуальный подход к накоплению информации и, таким образом, чтобы вырастить хорошего госменеджера требуется от пяти до десяти лет. По истечении определенного срока, методом проб и ошибок он становится хорошим госчиновником, и его направляют на более «тяжелые участки» – он ездит повсюду, решат разноплановые задачи, но как только он покидает свой пост, его опыт уходит вместе с ним.

В Казахстане нет центра, который бы накапливал и изучал этот опыт, находил бы лучшие методы решения определенных проблем и выдавал госслужащим возможные варианты, модели реализации тех или иных задач, анализировал и обобщал лучшие практики, инновационные управленческие решения

- А как будет производиться реализация и сбор международного опыта?

– В своей научно-исследовательской работе мы планируем, что школа будет фокусироваться на сравнительном анализе, для которого у нас пока нет специалистов. Сравнительное исследование должно производиться так, берем, к примеру, Сингапур, изучаем, насколько удачно решаются те или иные задачи и как это применимо к Казахстану, но такой анализ должен проводиться специалистами, хорошо знающими и местную специфику и в то же время обладающими знаниям, методологией, инструментами из международного опыта, чтобы иметь полное представление не только о политике страны, но и о сфере общественных отношений, ментальности, да и хотя бы языка.

Но на этом работа по международному опыту не заканчивается. Мы планируем, что школа станет частью международной политики Казахстана.

Во многих странах есть очень удачный опыт по развитию международного сотрудничества путем создания международных специализированных Агентств – это специализированные государственные органы, осуществляющие программы обмена опытом, организацию для международных студентов всевозможных семинаров, стажировок, выделения грантов - тем самым способствуя укреплению многосторонних отношений, укреплению позитивного имиджа страны и т. д.

- Саясат, недостатки подготовки сегодняшних специалистов видны, а что получает Ваш студент: каков его уровень знаний и компетенций?

– В период открытия школы у нас был такой девиз: «Вы получите самого себя, но на порядок выше!». Наше общество и государство получит в лице студента НШГП нового представителя топ-менеджмента.

Образовательно-воспитательная модель выстроена на базе компетентного подхода. Мы разрабатываем профиль личных компетенций, соответствующих профессиональных и прочих компонентов, которые будет занимать та или иная личность на предполагаемой конкретной должности.

Соответственно, в этот профиль компетенций входят и профессиональные (знания основ законодательства, экономического анализа и т. д.) и личностные качества (целеустремленность, собранность, стрессоустойчивость, менеджерские, лидерские качества, умение повести за собой людей и т. д.). Обучение строится по определению слабых сторон обучаемого после всеобъемлющего индивидуального анализа личности, выявления сильных сторон, в результате сильные стороны стабилизируются, укрепляются, слабые стороны – совершенствуются, подгоняются, развиваются.

Мы надеемся, что люди, которые выйдут из наших стен, достигнут больших высот и будут работать на благо нашей страны и, самое главное, будут честными служащими казахстанского общества, народа, из которого они вышли.





Скотт Фритцен – один из профессоров Школы государственной политики им. Ли Куан Ю, принимающий участие в программе «Государственное управление и менеджмент» для подготовки кадров высшего управленческого звена государственных служащих, разработанной специально для НШГП.

– Скотт, расскажите о проекте, каково Ваше впечатление об НШГП и госслужбе в целом в Казахстане?

– Я заинтересовался этим проектом, потому что люди, реализующие его, решительны и амбициозны в своем стремлении совершенствования государственного управления.

Что касается самого процесса обучения, то он нестандартный для Казахстана. Поскольку мы, в течение короткого периода осуществляем подготовку госслужащих с определенным опытом, и это госслужащие, занимающие высокие позиции, то основной задачей является не дать как можно больше информации, а стимулировать их воображение и мышление с тем, чтобы они, используя свой опыт, менялись, выдвигали новые идеи...

Предполагается, что студенты, ознакомившись с мировыми политическими практиками более глубоко, и получив основу государственного управления в новом меняющемся мире, смогут по-новому принимать решения, реализовывать другие механизмы управления и равняться на международный опыт. В своих лекциях я уделяю большое внимание тому, что правительства государств не могут действовать в одиночку, и политические решения должны

приниматься во взаимодействии с различными игроками: с общественностью, с населением, частным сектором.

Я участвовал в подобных программах обучения в разных странах Азии – во Вьетнаме, Дубаи, и могу сказать, что системы государственного управления в разных странах сравнительно одинаковы. Вопросы, которые необходимо решать в процессе государственного управления исходят с разных сторон: со стороны государства – относительно политической власти, со стороны населения – касательно улучшения качества жизни, вопросы международного характера и т.д., и бывает что вместе эти запросы, требования при их реализации бывают противоречивы.

В Казахстане я бы хотел отметить централизованность управления, когда решения принимаются закрыто и недостаточно транспарентно, но для полноценного развития государства на международном уровне необходим переход к государственному управлению где, будут учитываться интересы всех участников этого процесса - представителей органов власти, неправительственных организации и граждан Казахстана

Инвестиции в будущее



Для концерна «Шелл» инвестиции в профессиональное развитие сотрудников так же важны, как и инвестиции в новые проекты и технологии. Профессиональный успех во многом зависит от самого человека, его амбиций, целеустремленности и знаний, и поэтому я хотел бы пожелать вам уделять больше внимание своему профессиональному развитию и росту. В конечном итоге это принесет пользу не только вам, но и компании, в которой вы будете работать, и стране в целом.

КЕМПБЕЛЛ КИР
Председатель концерна «Шелл» в Казахстане



В современном мире уровень развития человеческих ресурсов – ключевой фактор конкурентоспособности страны. Сегодня инвестиции в образование также важны как и инвестиции в реальный сектор экономики.

И в национальных и международных энергетических компаниях хорошо понимают – чтобы оставаться конкурентоспособными и обеспечить условия для будущего развития необходимо постоянно привлекать молодых специалистов, обладающих такими качествами, как активное мышление, способность находить новые решения, лидерский потенциал. Без них невозможно обеспечить будущее компаний.

Неслучайно в Казахстане компании нефтегазового сектора проявляют особый интерес к образовательным программам, направленным на поддержку и развитие лучших студентов с выдающимися академическими способностями и лидерскими качествами из ведущих отраслевых высших учебных заведений и студентов колледжей страны.

Именно поэтому с момента создания «KazEnergy» поддержка и развитие профессионального образования всегда оставалась одним из приоритетных направлений работы ассоциации. По инициативе «Kazenergy» в 2007 году была создана Образовательная программа, в рамках которой сегодня реализуются грантовые и стипендиальные проекты. Всего за три года получили поддержку 417 студентов Казахстана.

«Шелл» в Казахстане является одним из основных спонсоров Образовательной Программы «KAZENERGY» и уже на протяжении нескольких лет активно работает в партнерстве с «KAZENERGY» над тем, чтобы сделать данную программу более действенной и эффективной для страны.

За это время 25 студентов из таких ВУЗов как Казахстанско-Британский технический университет, Казахский политехнический университет имени К. Сатпаева, Алматинский институт энергетики и связи, Каспийский государственный университет Технологий и инжиниринга имени Ш. Есенова, Атырауский институт нефти и газа стали обладателями грантов, предоставленных «Шелл» в Казахстане.

Уникальностью данного совместного проекта является не только предоставление грантов в течение 4 лет до полного окончания курса обучения студентами, а также и поддержка «Шелл» Молодежных Кампаний, успешно проводимых «KazEnergy» в рамках Образовательной программы.

В основе успеха кампании лежат несколько факторов. Прежде всего, это уникальная возможность для студентов в ходе кампании встречаться с представителями высшего руководства нефтегазового сектора и правительства, включая Председателя ассоциации «KAZENERGY» Тимура Кулибаева и Министра образования и науки РК Жансеита Туймебаева.



Также постоянно организуются встречи с представителями Департаментов по управлению персоналом крупнейших нефтяных компаний, в ходе которых студенты знакомятся с основными положениями проводимой компаниями кадровой политики, требованиями, предъявляемыми при подборе персонала.

«Сейчас в цене только профессиональные качества. Вы должны стать достойной альтернативой западным профессионалам в энергетической отрасли и стремиться работать в отечественных компаниях на благо нашей страны».

Из речи Председателя Ассоциации Т. Кулибаева на встрече со студентами.

Акашева Жибек Образовательная программа «KAZENERGY» дала мне великолепную возможность обучаться в Казахстанско-Британском техническом университете на факультете энергетики и нефтегазовой индустрии. Став обладателем гранта компании «Шелл», я была оптимистична в своем стремлении и расширила границы моих планов на будущее.

В наш Альма-матер поступают только те, которые действительно ставят перед собой значимые цели. Наши студенты отличаются наличием таких качеств, как отличные знания, лидерство, амбициозность.

Все основное свое время мы проводим в стенах университета. Творческая атмосфера, активные студенты и демократичные преподаватели – все это способствует качественной работе и хорошему настроению. На практических занятиях, конечно, интереснее, здесь теория соединяется с практикой, и нам дают возможность тво-



«Сегодня вы только выпускники, завтра элита нефтегазового сектора, вы должны достойно использовать возможность, которую вам предоставляет государство, поддерживая вас на пути становления и роста, и стать высокими профессионалами в своем деле, работающими на благо развития и процветания нашей страны».

Из речи Министра образования и науки РК Жансеита Туймебаева.

ритель. Наш ВУЗ выпускает настоящих технократов своего времени. И я прилагаю все свои силы, чтобы быть в их числе. Цель в будущем – конечно же, работать в такой компании как «Шелл» где я могла бы применить полученные знания и навыки на практике, реализовать свой потенциал.

Претендентам и стипендиатам образовательной программы KazEnergy желаю упорства, успехов, энтузиазма, выдержки, изобретательности, больше инновационных идей и прорывных проектов!

Имангалиев Самат, студент 2 курса Казахско-Британского технического университета по специальности «Проектирование, сооружение и эксплуатация газонефтепроводов и газонефтехранилищ».

Я всегда мечтал учиться в лучшем техническом высшем учебном заведении Казахстана – КБТУ. По результатам ЕНТ мне был присужден образовательный грант АИЭС по специальности «электроэнергетика».

Но мое желание обучаться именно в данном ВУЗе привело меня к решению отказаться от государственного гранта и поступить в КБТУ на коммерческое отделение. Конечно же, были трудности с оплатой. Я понимал, что родителям было нелегко оплачивать мое образование. Понимая это, я прилагал все усилия, чтобы добиться высоких показателей. Было очень трудно с адаптацией: бессонные ночи за книгами, плотный график занятий, много самостоятельной работы.

И однажды на сайте КБТУ, т.е. в Интранет, я увидел новость о грантовом проекте реализуемого в рамках Образовательной программы ассоциации «KAZENERGY», спонсором которой выступила компания «Шелл». Я испытал большую радость, у меня появилась надежда! Став обладателем данного гранта, я смог бы самостоя-

тельно оплатить свою учебу без родительских денежных затрат.

Моя мечта осуществилась! Критерии отбора были очень высокими, но я их прошел. Я стал обладателем первого грантового проекта «Шелл» в Казахстане.

Мои достижения, такие как обладатель «красного» аттестата, призер областных и городских олимпиад по математике (2005- 2007 годы – 1, 2 места городских и областных олимпиад), моя активная позиция в стенах ВУЗа сыграли свою роль.

Сегодня я понимаю, что мероприятия, участником которых был, очень полезны для студента. Как говорится в казахской поговорке: «Көре-көре кесем боласын, сөйлей-сөйлей шешен боласын». За период моего обучения участвовал в модели ООН (Debate Club, 25 ноября 2009 год), которая проводилась в КБТУ при поддержке отдела общественной информации ООН (United Nations department of public information). Также был членом по организации международной научно-практической конференции, которая проводилась в 25-26 февраля 2010 года в КБТУ. В данное время я член организации SPE KBTU Student Chapter и клуба Intellectual.

После окончания учебы, ставлю перед собой цель продолжить обучение за рубежом по программе магистратуры. Перед молодежью Казахстана сегодня стоят большие задачи, считаю, что на сегодняшний мы будущие молодые специалисты должны приложить максимум усилия для решения этих задач.

Хочу пожелать, ассоциации «KAZENERGY» и всем ее партнерам в особенности компании «Шелл» и координаторам Образовательной программы процветания, благополучия, дальнейшей реализации новых проектов.

Зине Жуман Жусипулы, студент 3-го курса Казахстанско-Британского технического университета, являюсь обладателем гранта компании «Шелл» в рамках образовательной программы «KAZENERGY».

С ранних лет я всегда для себя ставил высокие задачи, стремился максимально их добиваться. Возможно, такое проявление моего характера стало основой для достижения моих, пусть может небольших, но главных, побед для меня. Еще со школьной парты, я понял, что образование это ключ в светлое будущее! Я всегда считал что, математика царица всех наук, требующая логически мыслить, уметь находить верный и наикротчайший путь.

Плодом всех моих стараний и стремлений к лучшему результату стали неоднократные победы на областных и республиканских и на международных олимпиадах, где я достойно отстаивал честь Казахстана.

Благодаря этим успехам, я удостоился гранта компании «Шелл» и пополнил ряды студентов Казахстанско-Британского технического университета, который получил международное признание, как один из лучших ВУЗов нашей страны. Это поддержка придала мне оптимизма и стимулировала к достижению новых целей.

Меня очень заинтересовали компьютерные технологии, и я принял решение заняться научной деятельностью и усиленно готовиться к Чемпионату Мира по программированию, где стал полуфиналистом в составе сборной КБТУ.

Сегодня являюсь личным советником Президента Студенческого Правления КБТУ, членом студенческих организаций Unit Kind (благотворительность), SIFE (Students In Free Enterprise), IDC (Intellectual-Debate club), а также представителем КБТУ по внешним связям (реклама КБТУ в школах Казахстана).

У нас, у молодежи нового поколения Казахстана, есть все условия для духовного и творческого, профессионального развития. Думаю именно поэтому она такая необыч-

ная. Молодежь - это самый инновационный, прорывной лидирующий проект нашего государства!

Мурат Ликарович ЛИКАРОВ

Начальник отдела научно-исследовательской работы студентов Атырауского института нефти и газа

Более трех лет мы являемся, активными участниками Образовательной программы «KAZENERGY», реализуемой Ассоциацией, концертирующей в себе все ведущие мировые энергетические компании в Казахстане.

Более 50-ти студентов Атырауского института нефти и газа с 2006-2008 годы приняли участие в конкурсах организуемых Ассоциацией. 27 студентов стали обладателями именных стипендий и грантов.

Сегодня у наших студентов не только в мечтах, но и в реальности появилась возможность трудоустройства в ведущие отечественные и зарубежные компании энергетической отрасли. Наш институт имеет богатый опыт работы в подготовке специалистов нефтегазового дела. Ежегодно более 1800 выпускников института трудоустраиваются на предприятиях Атырауской, Актауской, Западно-Казахстанской и Актюбинской областей в компаниях занимающихся добычей, переработкой и транспортировкой нефти: «Казмунайгаз», «Тенгизшевройл», «Аджип ККО», «АНПЗ» и многих других предприятиях.

За годы существования Института нефти и газа подготовлено к профессиональной деятельности свыше 20 тыс. высококлассных специалистов для нефтяной и газовой промышленности нашего региона: это инженеры-геологи, буровики, геофизики, энергетики, экономисты и программисты.

В октябре 2010 года институт отметит свое 30-летие. Тот путь, что прошел наш институт, это путь преодоления трудностей, освоения новых технологий в образовательном процессе, отмеченный почетным III местом в номинации «Лучший технический вуз» в Казахстане.

Особое значение наш ВУЗ уделяет международному сотрудничеству в целях обмена опытом в таких направлениях как инновационные технологии. Наши студенты принимают участие в международных конференциях ВУЗов СНГ и РК, которые проходили в Астрахани, Бишкеке, Актау, Астане Москве.

В 2009 году учебном году на базе нашего вуза состоялась первая международная зимняя школа «Познаем науку через практику». Среди 50 участников-студентов, аспирантов и магистрантов – представителей Азербайджана, Калмыкии, России, – были студенты и АИНГ. Ведущие профессора Англии, Эстонии, России и Казахстана делились своими званиями и опытом на семинарах.

Мы гордимся тем, что именно наш студент стал победителем Международного конкурса «Золотой резерв Нефтегаза 2008 - Москва, Россия» в номинации «Экология». Сейчас предъявляются высокие требования к квалификации работника, к умению использовать свои знания на практике в нестандартных ситуациях, к готовности быстрого переобучения и переквалификации. Соответствие наших выпускников требованиям современного рынка труда, международным стандартам организации труда и производства являются необходимыми условиями успешного развития кадрового потенциала отрасли.

Сегодня как никогда актуальна позиция Ассоциации в кадровой политике и в формировании человеческого капитала реального сектора экономики.



В 2009 году обладатели грантов «Шелл» и стипендиаты были приглашены Ассоциацией «KAZENERGY» в Астану для участия в I Международной молодежной конференции, в ходе которой приняли участие также в заседаниях «Круглого стола». Ребята приехали воодушевленные и полные впечатлений и планов на будущее. Так рождается мечта, закрепляются мотивы и определяются стимулы для дальнейшего профессионального роста, но самое главное, пробуждается в молодом человеке чувство патриотизма, гордости за достижения нашего государства, ответственности перед народом Казахстана.

От имени ректора Атырауского института нефти и газа академика НАН НИИ РК Серикова Тулеуша Пауеденовича, преподавателей и студентов ВУЗа выражаем огромную благодарность и признательность организаторам и спонсорам Образовательной программы за те возможности, которые она предоставляет студентам для их научного роста и профессионального развития, создавая тем самым возможность стать кадровым резервом энергетической и нефтегазовой отраслей Казахстана.

СЕГОДНЯ КАК НИКОГДА АКТУАЛЬНА ПОЗИЦИЯ АССОЦИАЦИИ В КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ И В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ. В 2009 ГОДУ ОБЛАДАТЕЛИ ГРАНТОВ «ШЕЛЛ» И СТИПЕНДИАТЫ БЫЛИ ПРИГЛАШЕНЫ АССОЦИАЦИЕЙ «KAZENERGY» В АСТАНУ ДЛЯ УЧАСТИЯ В I МЕЖДУНАРОДНОЙ МОЛОДЕЖНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ



Путь Марка Альберса в нефтяной промышленности начался более 40 лет назад

Сказать, что нефтяной бизнес у Марка Альберса в крови будет преуменьшением. Старший вице-президент корпорации вспоминает дни, когда ему было 8 или 9 лет:

► «Мой отец был начальником сейсмической партии, которая ездила по Канаде, затем по Миссисипи и, наконец, по морским объектам Атлантики и Мексиканского залива. Я родился, когда партия вела работы вблизи Калгари. Бывало, отец приносил домой сейсмические профили и раскладывал их на полу вместе с несколькими цветными карандашами. Он просил меня, моего брата и сестер найти разломы и подземные структуры. Я был заворожен тем, что находится под земной поверхностью, и с помощью отца определил свой первый разлом примерно в то время. К счастью, для того, чтобы заработать на жизнь, ему не приходилось полагаться на интерпретации, сделанные его детьми».

Тайны геологии привели Альберса на нефтепромышленный факультет Техасского сельскохозяйственного и инженерного университета (Texas A&M University). После его окончания в 1979 году он прошел собеседование в 10 компаниях, включая «Эксон».

«Что меня поразило в «Эксоне» по сравнению с другими компаниями – это люди и широта деятельности и возможностей. Там так много всего происходило! Было очевидно, что очень скоро я смогу работать на важном буровом и добывающем объекте крупного месторождения».

Опыт работы в Южном Техасе

Спустя четыре-пять лет работы на Френдсвуде и других добывающих месторождениях Восточного Техаса Альберс занял свою первую руководящую должность начальника разрастающегося месторождения Кинг Ранч в Южном Техасе. Там проводилась активная программа бурения на участке площадью 800 000 акров, в основном это были газовые скважины, которые поставляли газ на газоперерабатывающий завод компании на северном участке ранчо.

«Уровень активности был таков, что ты получал практически моментальный ответ на свои рекомендации в отношении того, что работает, а что нет.

Я работал со многими большими людьми в области проектирования и ведения операций. Существовали твердые этические нормы. Ты

учился тому, что каждый доллар компании нужно тратить так, как если бы он был твой. Операторы проводили со мной время на насосных скважинах, описывая свои задачи и возможности увеличения добычи, от скважины к скважине».

Работа в Австралии

После недолгой работы с 1989 по 1991 год в компании «Эксон Интернэшнл» в Нью-Джерси, где он участвовал в совместном проекте по добыче и маркетингу газа, проводимом компаниями «Шелл» и «Эксон» в Нидерландах, Альберс переехал на свое первое постоянное международное место работы в Мельбурне, Австралия. Он был назначен инженерно-техническим директором, а затем директором по производству и добыче морского проекта добычи в проливе Басса, а также газоперерабатывающих заводов в Лонг-Айленде и Лонгфорде.

«Австралия – особое место для нашей семьи. Наши дети прошли там свой школьный период становления. Там родилась наша младшая дочь. Там мы нашли людей, с которыми дружим уже много лет».

Семья вернулась в Хьюстон в 1995 году, когда Альберс был назначен директором по добыче «Эксона» по Западному региону США. Во время слияния компаний «Эксон» и «Мобил» в 1999 г. он отвечал за интересы компании на Аляске, участвуя в переговорах между «ЭксонМобил», «БиПи» и «КонокоФиллипс» по «выравниванию» долей трех компаний в рамках единого всеобъемлющего соглашения. Также он получил особое задание по гигантскому проекту Кашаган, для чего пришлось часто летать в Европу, Казахстан и Японию для обсуждения функций оператора, проведения обсуждений с правительством, изучения вариантов разработки и планирования иных аспектов этого сложного проекта.

Морские и береговые месторождения Африки

В 1991 году Альберс был назначен вице-президентом операций компании «ЭксонМобил Девелопмент» в Чаде и Нигерии. «Одним из моих первых проектов была

морская Система ранней эксплуатации Йохо в Нигерии. За этим последовал проект Эрха с использованием огромного плавучего судна для добычи, хранения и выгрузки. Связанные с системой скважин под морским дном, эти суда могут перерабатывать 250 000 баррелей нефти в день и хранить на борту 1,2 млн. баррелей нефти. Работая на этих проектах, я из первых рук смог убедиться в мощи организации компании «ЭксонМобил» и фундаментальном подходе к проектам, которые максимально увеличивают отдачу от ресурсов и безупречно реализуют проект с использованием дисциплинированных систем управления».

Марк вспоминает проект в Чаде, в рамках которого был построен трубопровод длиной почти в 1000 км для прокачки нефти из Чада через джунгли Камеруна.

«Мы строили трубопровод по тем территориям Чада и Камеруна, где люди доселе не видели двигатель внутреннего сгорания. ЭксонМобил и наши подрядчики обучили крестьян работе на строительстве линии, а после обучения и прохождения программы техники безопасности они добились выдающихся результатов – 50 миллионов человеко-часов без несчастных случаев с потерей рабочего времени». Альберс считает, что это достижение – доказательство системы, процедур и акцента на технике безопасности, что является основной ценностью ЭксонМобил.

Он также отметил положительные изменения в деревнях, расположенных вдоль трубопровода. «Каждый раз, посещая эти места, мы видели произошедшие перемены в деревнях, домах, рабочих инструментах людей, одежде и их доступе к питьевой воде».

Незабываемый звонок

В 2003 году Альберсу поступили два телефонных звонка: от тогдашнего Старшего вице-президента Рекса Тиллерсона и Директора и Исполнительного вице-президента Гарри Лонгвелла, которые просили его приехать в Даллас, чтобы поработать в качестве исполнительного помощника Председателя Совета директоров Ли Рэймонда.



«Мы являемся лидерами отрасли, так как мы компания, состоящая из лидеров.»

Мой совет новичкам – не искать и не ждать должности для того, чтобы быть лидером, которым вы являетесь».

Главное, что приобрел Альберс из этого опыта, – это терпение и умение правильно рассчитать время.

«Я работал с Ли в течение 14 месяцев, и для меня было невероятной привилегией и честью работать с человеком-легендой нашей отрасли. У него было обостренное чувство времени – он инстинктивно знал, когда нужно двигаться, а когда приостановиться, и обладал многолетним опытом работы с правительствами стран.

Убеждения и ценности Ли Рэймонда в отношении техники безопасности, дисциплины и высокого качества операций не являются понятиями, которые он почерпнул из книг; это те ценности, которые лежат в основе такого человека, как он».

Вера в людей

Из разговора с Марком Альберсом становится очевидно, как высоко он ценит сотрудников компании. Эта вера крепла в течение тех трех лет, что он был президентом «ЭксонМобил Девелопмент».

«Самый важный итог, который я вынес из моего пребывания в компании «ЭксонМобил Девелопмент», это значение опыта и квалификации людей. Все зависит от людей. Технологии, финансовые возможности, системы управления проектами – все это исходит от людей, и именно люди ежедневно извлекают максимальную ценность из этих

возможностей. Это очевидно не только для «ЭксонМобил Девелопмент», но и для всей корпорации «Эксон Мобил».

Альберс получает удовольствие от времяпровождения со своей семьей в минуты досуга. «Когда-то мы с Синди потеряли нашего второго сына через несколько дней после его рождения. Такое происшествие подчеркивает ценность времени, проведенного с семьей, так как ты не знаешь, сколько еще времени вам отведено. Это также является испытанием для твоей веры, и наша прошла проверку и укрепилась в этом процессе».

В 2007 году 50-летний Альберс, который любит охоту, рыбалку и другие виды активного отдыха, был назначен старшим вице-президентом корпорации, отвечающим за развитие проектов компании по всему миру, маркетинг газа и электроэнергетики, а также исследования на этапе разведки и добычи. Его цели определены и ясны.

«Я считаю, что операции по разведке и добыче должны успешно вести за собой отрасль с применением уникальных возможностей превосходных технологий, маркетинга, высокого качества работы и операций – и с использованием этих возможностей видеть и получать доступ к следующей волне дополнительных ресурсов качества, применяя подход, основанный на основополагающих принципах качества в технике безопасности, охране окружающей

среды и целостности операций.

Для всего этого нужны лидеры. Все сотрудники ЭксонМобил являются лидерами, а лидер знает, как влиять на людей конструктивным образом, независимо от того, являются ли они коллегами, партнерами или подрядчиками. Мы являемся лидерами отрасли, так как мы компания, состоящая из лидеров. Мой совет новичкам – не искать и не ждать должности для того, чтобы быть лидером, которым вы являетесь. Гораздо сложнее оказывать влияние на людей, не имея громких должностей, чем обладая таковыми; поэтому необходимо учиться тому, как это делать эффективно уже сейчас».

Взгляд в будущее

Что же Альберс видит впереди?

«Если история чему-то учит, то единственное, что остается неизменным в этом мире – это перемены. Из нашего наследия длиной 125 лет мы знаем, как извлечь выгоду из перемен при помощи лидерства наших людей, технологий, дисциплины, изобретательности, терпения, целостности и творческого подхода. Мы не знаем точно, к чему мы придем, но что у нас есть, так это проверенные и истинные принципы, которые помогут компании продолжать максимально увеличивать ценность и направлять продвижение в будущее».

Mark Albers' path to the oil patch began more than 40 years ago

To say the oil business is in Mark Albers' blood is an understatement. The corporation's new senior vice president recalls a memory from when he was about 8 or 9 years old:

► "My father was a crew chief of a seismic crew that traveled throughout Canada, then Mississippi and, ultimately, the offshore Atlantic and Gulf of Mexico. I was born when the crew was working out of Calgary. My dad used to bring home seismic cross sections and lay them out on the floor with several crayons. He'd ask my brother and sisters and me to find the faults and underground structures. I was fascinated at what lay below the earth's surface, and with my father's help, I identified my first fault right about that time. Fortunately, he didn't have to rely on his children's interpretations to make a living."

The attraction to the mysteries of geology led Albers to pursue a degree in petroleum engineering at Texas A&M University. Graduating in 1979, he interviewed with 10 companies, including Exxon.

"What impressed me most about Exxon compared to the others were the people and the breadth of activities and opportunities. There was so much going on. It was apparent that in a very short time I would be working on significant drilling and production opportunities in some very large oil fields."

South Texas learnings

After four to five years working in the Friendswood and other production fields in East Texas, Albers assumed his first leadership position as a supervisor at the sprawling King Ranch in South Texas. There was an active drilling program under way on the 800,000-acre property, mostly gas wells that fed the company's gas plant on the northern section of the ranch.

"The activity levels were such that you received almost instant feedback on the results of your recommendations – what worked and, equally important, what didn't.

"I worked for and with some great people in both engineering and operations. There was a strong work ethic, and you learned to spend each dollar of the company's money like it was coming out of your own wallet.

Operators spent time with me on their operating beats, describing their challenges and opportunities to increase production, well by well."

Australia bound

After a brief stint between 1989 and 1991 at Exxon Company, International, in New Jersey, where he was involved in the joint Shell and Exxon gas production and marketing venture in The Netherlands, Albers landed his first full-time international assignment in Melbourne, Australia. He was appointed engineering manager and later operations manager over the Bass Strait offshore production operations, and the Long Island and Longford gas plants.

"Australia is a special place for our family. Our kids went through their formative years of school there, and our youngest daughter was born there. We made a number of long-lasting friendships."

The family returned to Houston in 1995 when Albers was named manager of Exxon's Western U.S. production business. At the time of the Exxon and Mobil merger in late 1999, he was in charge of the company's Alaska interests, involved in the negotiations between ExxonMobil, BP and ConocoPhillips to "equalize" the three producers' oil and gas equity stakes under a single all-encompassing agreement. He was also put on a special assignment involving the giant Kashagan project, making numerous trips to Europe, Kazakhstan and Japan to address operatorship issues, conduct government discussions, review development options and plan other aspects of the complex project.

Offshore and inside Africa

In 1991, Albers was appointed vice president of the Chad and Nigeria operations for ExxonMobil Development Company.

"One of my first projects was the Yoho Early Production System offshore Nigeria. This was followed by the Erha project, using a large Floating Production

Storage and Offloading vessel. Tied to a network of undersea wells, these vessels can process 250,000 barrels of oil a day, and are capable of storing 1.2 million barrels of oil onboard. Through these projects, I saw firsthand the strength of ExxonMobil's organization and fundamental project approach – generating a development concept that maximizes the value of the resource, and then executing that concept flawlessly using disciplined project management systems."

He remembers the Chad project, which involved building a 600-mile pipeline to transport crude oil from central Chad through the jungle regions of Cameroon.

"We were building the pipeline through areas of Chad and Cameroon where people had never before seen an internal combustion engine. ExxonMobil and our contractors trained many of the villagers to work on the construction of the line, and after training and instituting safety awareness programs, they achieved a remarkable 50 million hours of work without a lost-time accident." Albers believes this achievement is a testament to the systems, procedures and emphasis on safety that is a core value of ExxonMobil.

He also reflected upon the positive changes that occurred in villages along the pipeline route. "Each time we visited, you could see changes in the villages, the housing, people's work tools, clothing and their access to potable water."

An unforgettable call

In 2003, Albers received two phone calls from then Senior Vice President Rex Tillerson and Director and Executive Vice President Harry Longwell asking him to come to Dallas to work as executive assistant to Chairman Lee Raymond.

Albers says the biggest things he learned from the experience were the value of patience and the importance of timing.

"I worked 14 months for Lee, and as I reflect on it, it was an incredible privilege and honor to work for someone



“We lead industry because we are a company made up of leaders. My advice to new employees is don’t look for, or wait for, a title to be the leader you are.”

who is arguably a legend in the industry. He had an acute sense for timing – he instinctively knew when to move, and when to hold, and he had experience with governments that dated back many years.

“Lee Raymond’s beliefs and values regarding safety, discipline and operational excellence are not things he learned from reading a book; they are values that go to the core of who he is.”

Faith in people

In talking with Mark Albers, it’s apparent he places a high value upon ExxonMobil people, and he recalls how much that belief was solidified during his three-year presidency of ExxonMobil Development Company.

“The most significant takeaway I had from my tenure at the Development Company was the experience and quality of the people. It all comes down to people. The technology, the financial capability, the project management systems all come from people, and it’s

people who deliver maximum value from these capabilities every day. That’s evident not only within Development, but throughout all of ExxonMobil.”

Albers enjoys spending time with his family in his leisure moments. “Some time back, Cindy and I lost our second son a few days after his birth. An event like that reinforces the value of spending time with each member of the family because you don’t know how much time you will have with them. It also tests your faith, and ours was validated and strengthened in the process.”

Earlier this year the 50-year-old, who also enjoys hunting, fishing and most outdoor endeavors, was named a senior vice president of the corporation, with responsibilities for ExxonMobil’s worldwide project development, gas and power marketing, and upstream research activities. His goals are defined and clear.

“I see the upstream first and foremost building upon its success in leading industry in the unique ability to maximize

resource value through superior technology, marketing, execution and operating excellence – and using that capability to see and access the next wave of quality resource additions – with an approach that is built upon a foundation of excellence in safety, environmental responsibility and operations integrity.

“All of that takes leadership. Everyone who is hired by ExxonMobil is a leader, and a leader knows how to constructively influence people, whether they are co-workers, co-venturers or contractors. We lead industry because we are a company made up of leaders. My advice to new employees is don’t look for, or wait for, a title to be the leader you are. It’s a lot harder to influence somebody without formal authority than with formal authority, so learn how to do that most effectively now.”

Looking ahead

What does Albers see down the road?

“If history is any guide, the only constant is going to be change. But we know from our 125-year heritage how to capitalize on change through the leadership of our people, technology, discipline, ingenuity, patience, integrity and creativity. We don’t know exactly what we’re going to see – but what we do have are tried and true principles that will help ExxonMobil continue to maximize value and navigate well into the future.”

Source: the Lamp (2007),
an ExxonMobil shareholder magazine
Interview by Bob Davis
Photography by Jim Reisch

To learn more visit
exxonmobil.com

ExxonMobil
Taking on the world’s toughest energy challenges.™



Богатый опыт

Компания «Statoil ASA» присутствует в Казахстане с самого Дня Независимости, объявленного в 1991 году. Наша цель - достигнуть коммерческой договоренности с компанией «КазМунайГаз» на длительное время. «Statoil» имеет богатый опыт работы во многих частях света, и мы рады возможности поделиться этим опытом с «КазМунайГаз» и другими казахстанскими компаниями, с которыми мы будем работать. Мы стремимся вести разведку и разработку углеводородных ресурсов систематично и постоянно, создавая рабочие места в регионах и приумножая эффективность нефтяной отрасли Казахстана.



Обмен опытом между «КазМунайГаз» и «Statoil» продолжается длительное время, но мы стремимся и дальше расширять наше сотрудничество. Наши бизнес-традиции, берущее начало в Норвегии, - строгая дисциплина и высокие этические стандарты. «Statoil» работает по принципу продуктивных долгосрочных партнерских отношений и поддерживает все инициативы, стимулирующие и создающие открытую и честную практику ведения бизнеса.

- Г-н Мэлби, какое место занимает Казахстан в стратегии развития компании «Statoil» в целом? Возможно ли дальнейшее усиление инвестиционного присутствия «Statoil» в нефтегазовых проектах, реализуемых в Казахстане?

- Отношения между Казахстаном и Норвегией носили позитивный характер, начиная с того дня, как Казахстан стал независимой страной. Для меня было честью посетить Вашу страну в феврале этого года и встретиться с ключевыми лицами страны. Значение и влияние Казахстана продолжает расти, как на региональном, так и международном уровнях. Недавно мы увидели, что посредством председательствования в ОБСЕ Казахстан готов принять на себя большую ответственность. Это является важным вкладом в развитие мирного и дружественного сотрудничества между странами-членами ОБСЕ.

- Что Вы связываете с визитом Его Королевского Высочества, Кронпринца Королевства Норвегии Хокона в Казахстан в контексте развития двусторонних энергетических отношений?

- Мы будем рады приумножить двусторонние отношения с Казахстаном, так как видим, что имеется громадный по-

тенциал для усиления сотрудничества между Казахстаном и Норвегией в области энергетики. Мы благодарны за уровень и силу поддержки такого сотрудничества со стороны казахстанского правительства. Я искренне надеюсь, что текущие переговоры между государственными нефтяными компаниями «КазМунайГаз» и «Statoil» в скором времени также приведут к укреплению сотрудничества между странами.

- Как Вы оцениваете степень сотрудничества между компаниями «КазМунайГаз» и «Statoil» на нынешнем этапе? По каким основным направлениям возможно дальнейшее усиление партнерства?

- Сотрудничество между компаниями, начатое в 1991 году, воспринимается как очень хорошее, но недостаточно глубокое и обширное на сегодняшний день. «Statoil» ведёт переговоры об участии в проектах разведки, но на данный момент соглашения не подписаны. Мы понимаем, что это было связано с разработкой законодательства Казахстана, но сейчас, когда новый Налоговый кодекс и пересмотры Закона «О недропользовании» практически рассмотрены, мы бы хотели продолжить эту работу в тесном сотрудничестве с компанией «КазМунайГаз». Это может быть сделано путем заключения договора о правах на разведку, где, как я понимаю, «КазМунайГаз» и «Statoil» уже согласовали несколько принципов. Это сформирует основу для плодотворного сотрудничества, пользу от которого получают обе стороны.

- Казахстан акцентированно развивает добычу природного газа. В целом, как Вы можете охарактеризовать перспективы Казахстана в данном направлении?



Статойл продолжает предоставлять солидные экономические и операционные результаты на конкурентном рынке. Уровень активности высокий и наше производство продолжает расти в соответствии с планами



- Казахстан является континентальной страной, без выхода к открытому морю. Вам необходимо предложить свой экспорт углеводородов тем рынкам, которые предлагают справедливые цены на Вашу продукцию. Это означает, что Вам нужно транспортировать нефть и газ на длительные расстояния, обходя многие страны, не готовые к сотрудничеству. Кажется, что до настоящего времени Казахстан справляется с этой задачей весьма успешно. Необходимые навыки заключаются не только в технологических навыках, позволяющих Вам добывать нефть и газ, но и в политическом умении, позволяющем Казахстану вести переговоры и добиваться приемлемых условий, которые также обеспечивают надежную и безопасную транспортировку.

- Норвегия является одним из мировых лидеров по технологическому развитию нефтегазового комплекса, а также развитию местного содержания. Насколько активно «Statoil» использует этот опыт в процессе своей деятельности в Казахстане?

- Норвегии повезло, так как в стране имелось профессионально-образованное население ко времени первого открытия углеводородов на континентальном шельфе. А также, будучи морской страной на протяжении многих лет, Норвегия имела опыт мореходства и работы в открытом море. Но основным требованием для успеха было определение фактических потребностей индустрии и перестройка университетов с тем, чтобы они могли готовить студентов с необходимым образованием. «Statoil» видел эту потребность с самого начала и всегда оказывал помощь и поддерживал тесный контакт с соответствующими университетами. В связи со строгими требованиями в отношении новых технологий, необходимо было иметь взаимодействующие связи между сервисными компаниями, нефтяными компаниями и исследовательскими учреждениями. Это привело к прочному местному участию с самого начала процесса. Во многом, можно сказать, что Норвегия и «Statoil» учились непосредственно в процессе работы.



Statoil

Статойл – международная энергетическая компания, представленная в 40 странах мира. Используя более чем 35-летний опыт производства нефти и газа с Норвежского Континентального Шельфа, Statoil стремится удовлетворить мировые потребности в энергии ответственным образом, применяя технологии и создавая инновационные бизнес-решения. С головным офисом в Норвегии, компания насчитывает 30 000 сотрудников по всему миру, числится на фондовых биржах Нью-Йорка и Осло. Подробности на www.statoil.com



- Минувший год был достаточно напряженным для игроков глобального нефтегазового сектора. С какими результатами компания «Statoil» пришла к 2010-му году и каковы Ваши планы на обозримое будущее?

- Недавно мы представили результаты деятельности за 2009 год, можно посмотреть на пресс-релиз по ссылке: <http://www.statoil.com/en/NewsAndMedia/News/2010/Pages/PressRelease4Q2009.aspx>

Исполнительный директор Статойла г-н Хелге Лунд заявил: «Статойл продолжает предоставлять солидные экономические и операционные результаты на конкурентном рынке. Уровень активности высокий и наше производство продолжает расти в соответствии с планами».

- Statoil, присутствуя в Казахстане, активно участвует в деятельности Ассоциации «KAZENERGY». Как Вы оцениваете важности Ассоциации для раз-

вития взаимовыгодного бизнес-диалога в казахстанском энергетическом секторе?

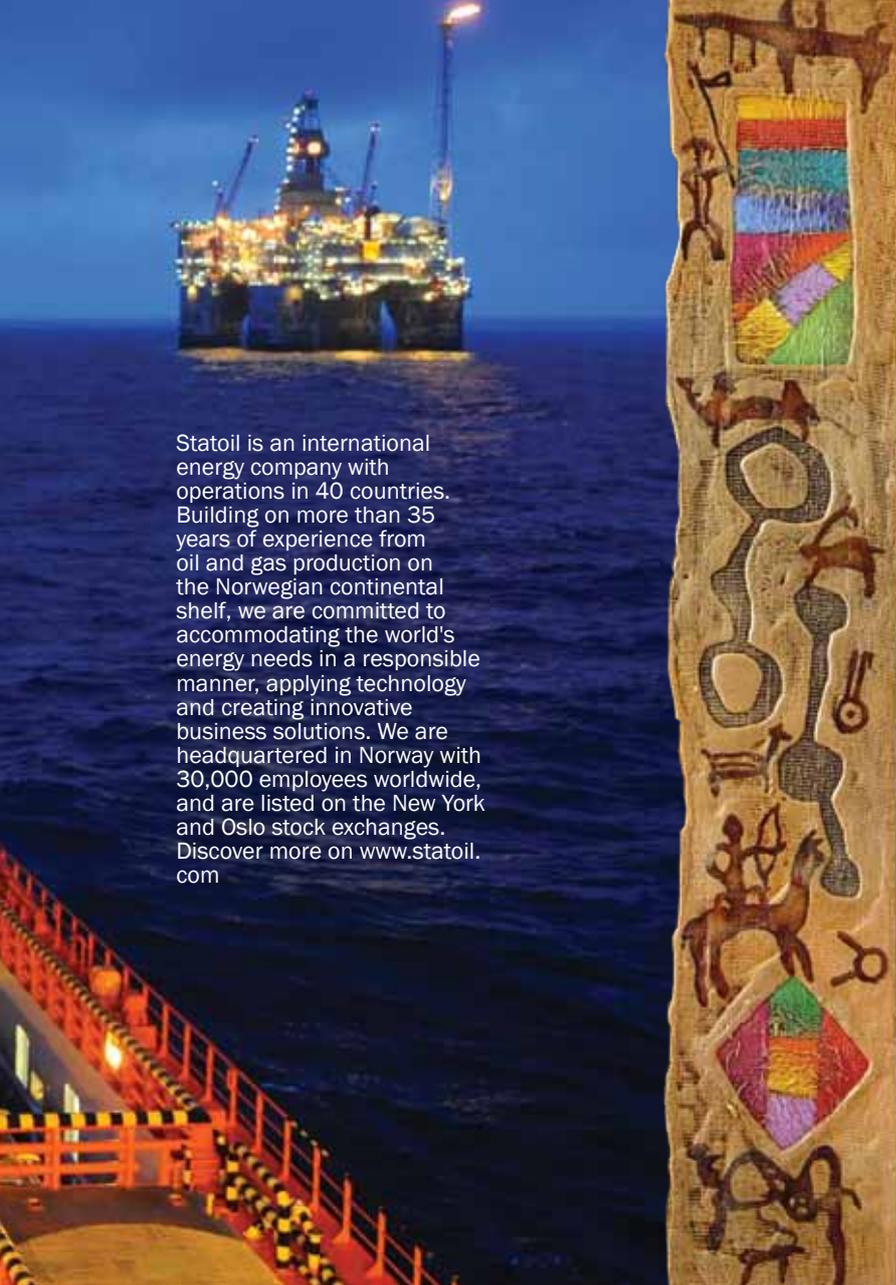
- Нефтегазовая промышленность – очень сложная отрасль. И некоторые из проблем, с которыми мы встречаемся, не могут быть разрешены какой-либо компанией в одиночку. Имеется также громадная потребность в развитии коммуникации с властями и с обществом в целом, а также взаимодействие со всеми сторонами там, где определенная организация представляет взгляды отрасли. Сегодня «KAZENERGY» играет именно такую роль. Компания «Statoil» привыкла работать в тесном контакте с подобными ассоциациями и привержена идее оказания поддержки взаимосвязи в масштабах отрасли в тех странах, где мы работаем. Для нас это также является вкладом в корпоративную ответственность.



Strong experience



Statoil



Statoil is an international energy company with operations in 40 countries. Building on more than 35 years of experience from oil and gas production on the Norwegian continental shelf, we are committed to accommodating the world's energy needs in a responsible manner, applying technology and creating innovative business solutions. We are headquartered in Norway with 30,000 employees worldwide, and are listed on the New York and Oslo stock exchanges. Discover more on www.statoil.com

Statoil has been present in Kazakhstan since Independence Day in 1991. We remain committed to trying to reach a commercial agreement with KazMunayGaz (KMG) to work together for years to come. Statoil has strong experience from many parts of the world and we are happy to share this experience with KMG and other Kazakh companies we will work together with. The ambition is to explore and develop hydrocarbon resources in a responsible and sustainable manner, creating activities in society and add value to Kazakhstan.

Cooperation between KMG and Statoil is not new. Experience exchange has taken place for some time and we have the ambition to expand our cooperation further. Our heritage from Norway calls for strong discipline and high ethical standards. Statoil has been working on such principles for a long time and support all initiatives that stimulate and create open and honest business practice.

- Statoil ASA is represented in energy sector of Kazakhstan for a long time. Mr. Mellbye, which place does Kazakhstan take in the development strategy of Statoil in common? Is it possible to further enhance an investment presence of Statoil in oil & gas projects that are fulfilled in Kazakhstan?

- The relationship between Kazakhstan and Norway has been positive from the day Kazakhstan became an independent nation. It was an honor to visit your country in February this year and meet key decision-makers. Kazakhstan's importance and influence continue to grow both regionally and internationally. We have seen recently through its Chairmanship of the OSCE that Kazakhstan is prepared to take greater international responsibility. This serves as an important contribution to the development of peaceful and amicable cooperation amongst the OSCE member countries.

- What did you expect from the visit of His Majesty Crown Prince Haakon in Kazakhstan in the context of development of bilateral energy relations?

- We want to increase the bilateral relationship with Kazakhstan, especially we have seen that there is a huge potential for increased cooperation between Kazakhstan and Norway within the field of energy. We are gratified by the level and strength of support for such cooperation on the part of the Kazakhstani government. My sincere wish is that the ongoing negotiations between the two state oil companies KMG and Statoil will shortly lead to strengthened cooperation between the countries as well.

- How do you evaluate the level of cooperation between «KazMunayGas» and Statoil in present time? In which main directions is it possible to increase a mutual cooperation?

- Statoil has been in Kazakhstan since 1991. The cooperation between the two companies is perceived as very good but not sufficiently deep and broad today. Statoil has discussed new exploration licenses for some time without being able to conclude. We understand that this has had to do with the development of Kazakhstani legislation but we should like now, as

Statoil continues to deliver solid economic and operational results in a demanding market. The activity level is high, and our production is growing according to plans



we understand both the Tax Code and Subsoil Law revisions are well progressed, to proceed with work closely in cooperation with KMG. This can be done by reaching an agreement for exploration rights where I understand that KMG and Statoil already agree on several principles. This will form the basis for the fruitful cooperation we both can benefit from.

- Mr. Mellbye, Kazakhstan actively develops the production of natural gas. In general how can you characterize perspectives of Kazakhstan in that direction?

- Kazakhstan is a landlocked country. You need to bring your hydrocarbon exports to markets that offer the right prices for your products. This means that you have to transport oil and gas over the long distances crossing many countries with different views and opinions. Until now it seems that Kazakhstan has done this very well. The skills required are not only technological ones enabling you to produce oil and gas but also political skills allowing you to negotiate the correct terms which also secure safe and reliable transportation.

- Norway is considered to be one of the global leaders in terms of technological development of oil & gas sphere, and also development of the local content. Does your company actively use that experience in the process of its activity in Kazakhstan?

- Norway was fortunate having an educated population at the time hydrocarbon first was discovered at the Continental Shelf. And being a shipping nation for years, Norway had the maritime background and experience to deal with offshore work. But the main thing for the success was actually to map the needs of the industry and transform the universities to enable them to graduate young students with correct education. Statoil saw the need early and has always supported and main-

tained close contact with relevant universities. Through tough new requirements for new technology there had to be close contact between the service industry, oil companies and research institutions. This led to strong local participation early in the process. In many ways you may say that Norway – and Statoil have learned while performing the work.

- Last year was quite unstable for players of the global oil & gas sector. Which results were achieved by Statoil in 2009, and what are plans of the company for an observable future?

- We recently presented our 2009 results, see link for the press release; <http://www.statoil.com/en/NewsAndMedia/News/2010/Pages/PressRelease4Q2009.aspx>

“Statoil continues to deliver solid economic and operational results in a demanding market. The activity level is high, and our production is growing according to plans,” says Statoil’s CEO Helge Lund.

- Statoil, being in Kazakhstan, actively participates in activity of the KAZENERGY Association. How do you evaluate the significance of the Association for development of the mutual business dialogue in Kazakhstan energy sector?

- The oil and gas industry is highly complex. And some of the challenges we meet should not or cannot be dealt with by any one company alone. There is also a huge need for communication with the authorities and society at large and communication between the parties where an organization represents the industry’s views. KAZENERGY plays such a role today. Statoil is used to working closely with similar associations and is committed to supporting industry-wide thinking in the countries in which we operate. To us this is good corporate responsibility.

Air temperature

-27°C

Wind speed

105 kph

Another day
at the office

The Barents Sea. It's hard to imagine a more hostile working environment. But this is our territory. At Melkøya, Norway, 70° North, Statoil has been producing liquefied natural gas since 2007. Here, transfer and processing take place under extreme climatic conditions. The demands upon people and technology are extraordinary. But we make it work. Every day. However, this environment doesn't encourage complacency. If there's one lesson we've learnt, it's that Nature commands respect.

Go a little deeper at www.statoil.com



Statoil

Газовая отрасль Казахстана

ГАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА ОБЛАДАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ, ЧТО ПОЗВОЛИТ В БУДУЩЕМ ВЫВЕСТИ КАЗАХСТАН В ЧИСЛО ВЕДУЩИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРИРОДНОГО ГАЗА.

Объем добычи природного газа в Казахстане в январе-апреле 2010 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 7,9%, достигнув 12,6 млрд куб. м газа. В 2008 году добыча газа в республике составила 32,77 млрд куб. м, в 2009 – 35,61 млрд куб. м.

Добыча природного газа в газообразном состоянии по итогам 2009 года достигла 18,15 млрд куб. м, нефтяного попутного газа – 17,46 млрд куб. м.

Основной рост добычи газа в объеме 29,4 млрд куб. м (87,7%) по итогам 2008 года обеспечили следующие компании: «Карачаганак Петролеум Оперейтинг б.в.» – 15 млрд куб. м (44,8%), ТОО «Тенгизшевройл» – 8,9 млрд куб. м (26,8%), АО «СНПС-Актобемунайгаз» – 3,1 млрд куб. м (9,2%), ТОО «Толкыннефтегаз» – 2,4 млрд куб. м (7,1%). Наибольшее количество растворенного газа добывается ТОО «Тенгизшевройл» – 7,5 млрд куб. м, «Карачаганак Петролеум Оперейтинг б.в.» – 8 млрд куб. м, АО «СНПС-Актобемунайгаз» – 2,1 млрд куб. м.

Объем выработки товарного газа в 2008 году составил 11,26 млрд куб. м, в 2009 году – 10,97 млрд куб. м. Объем потребления природного газа областями республики по итогам 2008 года составил 8,9 млрд куб. м, что превысило объем потребления 2007 года на 3,9%. В 2008 году произведено также 1445 тыс. тонн сжиженного углеводородного газа (101,2%), в том числе поставлено на экспорт – 1 млн тонн, на внутренний рынок – 445 тыс. тонн.

Показательно, что по итогам 2008 года в ходе реализации недропользователями программ по утилизации газа, объем сжигаемого на факелах газа снижен с 2,7 млрд куб. м до 1,8 млрд куб. м (34,7%). Стоит отметить, что для урегулирования вопросов утилизации и сжигания газа в 2005 году в статью 30-5 Закона Республики Казахстан «О нефти» внесены изменения, согласно которым промышленная разработка месторождений без утилизации газа запрещена, за исключением случаев аварийной ситуации и угрозы здоровью населения и окружающей среде.

Экспорт и импорт газа

В 2009 году через территорию республики было транспортировано 89,8 млрд куб. м газа. Вместе с тем, в 2008 году через территорию республики осуществлен транзит газа в объеме 97,7 млрд куб. м (99,8%), в том числе рос-

**ПО ИТОГАМ
2008 ГОДА В
ХОДЕ РЕАЛИ-
ЗАЦИИ НЕ-
ДРОПОЛЬЗО-
ВАТЕЛЯМИ
ПРОГРАММ
ПО УТИЛИ-
ЗАЦИИ ГАЗА,
ОБЪЕМ
СЖИГАЕМО-
ГО НА ФА-
КЕЛАХ ГАЗА
СНИЖЕН С
2,7 МЛРД.
КУБ. МЕ-
ТРОВ ДО 1,8
МЛРД. КУБ.
МЕТРОВ
(34,7%).**

сийского – 46,1 млрд куб. м, туркменского – 40,3 млрд куб. м, узбекского – 11,3 млрд куб. м. Сокращение было вызвано объективными причинами, прежде всего прекращением транзита туркменского газа и неурегулированностью российско-туркменских отношений в вопросах поставках газа.

Объем экспорта газа из республики в 2008 году составил 5,6 млрд куб. м (125,5%), в том числе карачаганакского – 2,3 млрд куб. м, ТОО «Тенгизшевройл» – 1,9 млрд куб. м, ОАО «Толкыннефтегаз» – 1,5 млрд куб. м.

Показательно, что Казахстаном в 2008 году ратифицировано Соглашение о сотрудничестве в создании хозяйственного общества на базе Оренбургского газоперерабатывающего завода, согласно которому осуществляется основной объем экспортных поставок казахстанского газа. Ежегодный объем поставок карачаганакского газа на переработку на Оренбургский газоперерабатывающий завод составляет именно около 8 млрд куб. м, приоритетом которого является обеспечение поставок газа на внутренний рынок в соответствии Соглашением о встречных поставках природного газа между национальными компаниями «Узбекнефтегаз», «КазМунайГаз» и «Газпром». Следует отметить, что в 2009 году «Казмунайгаз» подписал с «Газпромом» протокол о повышении транзитного тарифа с \$1,4 до \$1,7 за 1 тыс. куб. м на 100 км. Кроме того, стороны договорились о своповых поставках газа, согласно которым «Газпром» будет поставлять 4,6 млрд куб. м газа из Узбекистана в южные области Казахстана, взамен на поставки адекватного количества казахстанского газа, цена которого составит \$85 за 1 тыс. куб. м.

Перспективы добычи товарного газа

Значительный рост добычи товарного газа и экспортных поставок возможен, прежде всего, в случае уменьшения объемов обратной закачки газа. Однако технологическими схемами разработки большинства казахстанских месторождений это не предусматривается.

В результате, при росте общих объемов добычи природного газа, которые к 2013 году могут составить около 55-57 млрд куб. м, добыча товарного природного газа при оптимальном сценарии будет фиксироваться на уровне не более 14-16 млрд куб. м, а экспортные возможности Казахстана в обозримой перспективе не превысят 9-10 млрд куб. м в год.

При этом корректировка прогноза добычи газа в Казахстане может связываться и с чрезмерной загруженностью трубопроводных мощностей для его транспортировки.

Как следствие, главным приоритетом для Республики Казахстан в газовой сфере являются поставки на внутренний рынок, хотя для этого также есть инфраструктурные ограничения.

Запасы природного газа

Запасы газа в РК, утвержденные ГКЗ, составляют 3,7 трлн куб. м, в том числе: растворенного 2,4 трлн куб. м, свободного 1,3 трлн куб. м. Вместе с тем, доказанные запасы газа в Казахстане на 1 января 2009 года, согласно статистическому обзору ВР, составляют 1,82 трлн куб. м, что на 30 млрд куб. м меньше оценок запасов на начало 2008 года.

Запасы углеводородного газа учтены по 172 месторождениям, из них в 86 месторождениях установлены залежи свободного газа, значительные объёмы (более 60%) природного горючего газа находятся в нефти в растворённом состоянии. Государственным балансом учтено 113 месторождений, содержащих растворённый в нефти газ. Основная часть запасов растворённого газа сосредоточены в крупнейших месторождениях Казахстана – Тенгиз (40%), Кашаган (38,1%), Карачаганак (11,7%).

Разрабатываются 48 месторождений газа. В эксплуатацию вовлечено свыше 70% извлекаемых запасов свободного газа, учтенных государственным балансом запасов полезных ископаемых. Основные объёмы добычи приходятся на компании ПФ «Узеньмунайгаз», АО «Мангистаумунайгаз», Карачаганак Петролеум Оперейтинг б.в», ТОО «Тенгизшевройл», АО «СНПС-Актобемунайгаз» и ТОО «Толкыннефтегаз» – 2,4 млрд куб. м (7,1%).

Транзитные возможности

Основу газотранспортной отрасли страны составляют транзитные магистральные газопроводы, проходящие по территории лишь восьми областей Казахстана. Главными из них являются Средняя Азия – Центр, Бухара – Урал, Оренбург – Новопсков с общим годовым объёмом транзита природного газа порядка 100 млрд куб. м ежегодно.

В результате, из 14 областей частично газифицировано 9. При этом, северные области Казахстана обеспечиваются газом, поставляемым из России, а газоснабжение южных регионов, испытывающих в осенне-зимние периоды дефицит этого вида топлива, осуществляется за счет поставок из Узбекистана. Сейчас для уменьшения внешней зависимости, в рамках строительства газопровода из Туркменистана в Китай, осуществляется проект магистрального газопровода Бейнеу – Бозой – Шымкент.

Попутный газ: казахстанская специфика

Специфика газовых ресурсов республики такова, что большая их часть является попутным газом, следовательно, добыча газа привязана к специфике добычи жидких фракций углеводородов. В частности, значительный объём добытого сырого газа закачивается обратно в пласт для поддержания пластового давления и первоочередной добычи жидких углеводородов.

Вследствие этого, прирост добычи сырого газа объёмы товарного газа, готового к распределению (на внутреннее потребление и экспорт) в ближайшие 10 лет изменится незначительно. При этом возможное увеличение вероятно только при ускоренной разработке морских проектов и 3-й фазы Карачаганака.

Так как газ является побочным продуктом переработки нефти и, соответственно объёмы его зависят от объёмов добычи нефти, в связи с ростом добычи нефти в Казахстане, мощностей существующих ГПЗ недостаточно для полной переработки газа. Из-за этого приходится утилизировать добываемый газ, который содержит этановые фракции, являющиеся базовым компонентом нефтехимии.

Газопереработка

Показательно, что по данным компании ExxonMobil, в Казахстане инвестиции в нефтехимию и сжижение газа в 1,5-2 раза менее выгодны, чем в странах Ближнего Востока или Латинской Америки, в первую очередь из-за худших климатических условий, удаленности от конечных

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В КАЗАХСТАНЕ ФУНКЦИОНИРУЮТ 3 ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ЗАВОДА (ГПЗ): ТЕНГИЗСКИЙ (ТПГЗ), КАЗАХСКИЙ (КАЗГПЗ) И ЖАНАЖОЛСКИЙ (ЖГПЗ), ИМЕЮЩИЕ СУММАРНУЮ ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ ПЕРЕРАБОТКИ 6,25 МЛРД. КУБ. МЕТРОВ ПРИРОДНОГО ГАЗА В ГОД.

потребителей, недостаточного уровня развития инфраструктуры.

Основные потери нефтяного газа в обозримой перспективе будут формироваться за счет малых и средних удаленных месторождений.

Организация сбора газа с таких месторождений по схемам, предложенным для строительства крупных газоперерабатывающих заводов, является весьма капиталоемким мероприятием, требует значительного времени для реализации, не позволяет утилизировать нефтяные газы конечных ступеней сепарирования и фактически неприменима к территориально разобщенным малым и средним месторождениям.

К настоящему времени в Казахстане функционируют 3 газоперерабатывающих завода (ГПЗ) – Тенгизский (ТПГЗ), Казахский (КазГПЗ) и Жанажолский (ЖГПЗ), имеющие суммарную проектную мощность переработки 6,25 млрд куб. м природного газа в год. Особенностью их сырьевой базы является то, что запасы газа преимущественно связаны с нефтяными, нефтегазовыми и нефтегазоконденсатными месторождениями.

Для поддержания газотранспортной системы используются подземные хранилища газа: ПХГ «Базой»; ПХГ «Акыртобе»; ПХГ «Полторацкое».

В целях нейтрализации указанной проблемы, в 2009 году в Атырауской области началось строительство первого интегрированного газохимического комплекса по производству базовой нефтехимической продукции мощностью 1,25 млн тонн продукции в год, в том числе полиэтилена 800 тыс. тонн и полипропилена 450 тыс. тонн. Для переработки комплекс будет использовать сухой газ с месторождения Тенгиз в объёме более 7 млрд куб. м. Также запланировано строительство второй очереди Жанажольского ГПЗ, что позволит увеличить мощность переработки на 2 млрд куб. м.

Статья подготовлена
Экспертным бюро «Energy Focus»



REPSOL



Let's invent the future



Серик Султангалиев,
генеральный директор
АО «КазТрансГаз»

Трубопроводы из прошлого в будущее



KazTransGas



Через тернии

Сегодня у Казахстана крепкое и преуспевающее газотранспортное хозяйство. Его управляющий – АО «КазТрансГаз» – контролирует газопроводы пропускной способностью 190 млрд куб. м газа в год и протяженностью более 11 тыс. км. Корпорация доставляет газ на мировые рынки, обеспечивает им жителей и предприятия почти на половине территории Казахстана, постоянно увеличивает транзит, экспорт, поставки на внутренний рынок.

Для этого «КазТрансГаз» не только прокладывает дополнительные трубы, но и ведет собственную добычу, перерабатывает газ, создает новую инфраструктуру. В этом году исполнилось десять лет службы «КазТрансГаза» в интересах Казахстана.

Однако так было не всегда: после распада СССР в 1991 году прервалось множество торгово-хозяйственных связей внутри бывшего Союза. Казахстану – транзитному мосту между сырьевыми богатствами Центральной Азии и индустриальным Западом – приходилось соединять их все меньше. Выходило так, что изнашиваемые трубопроводы становилось не на что чинить, так как газовой поток снижался, а недостаток средств не давал отрасли развивать транзитные магистрали и внутреннюю распределительную систему.

Главным способом решения экономических и инвестиционных проблем в ту пору в бывшем СССР была продажа объектов иностранным компаниям. Они приобретали активы и обещали инвестиции, чтобы получать прибыли от полученной государственной собственности. В 1997 году систему магистральных газопроводов Казахстана взяла в концессию на 15 лет бельгийская компания «Трактель С.А.».

Но хотя договор был долгосрочным, компания подошла к делу с точки зрения сиюминутной выгоды. Она сосредоточилась на обеспечении международного транзита, но не стала вкладывать в ремонт и восстановление трубопроводов, не хотела заниматься низкорентабельными поставками на внутренний казахстанский рынок. Инвестор получил свою маржу от сделки, но Казахстан не получил ожидаемые инвестиции.

Поэтому в 2000 году правительство закончило эксперимент с передачей газового сектора иностранцам, «Трактель» получила компенсацию, и контроль над отраслью перешел к государственному ЗАО «КазТрансГаз». Главная причина, почему Казахстан решился на это, состоит в том, что к тому времени новое поколение национальных менеджеров по профессиональным качествам уже не уступало иностранцам, зато обладало к тому же ответственностью перед государством и обществом. С 2000 года развитие газотранспортной отрасли Казахстана пошло по другому пути, чем раньше.

Собственным путем

Даже первый брошенный взгляд на главные производственные показатели отрасли дает понять, насколько она изменилась за время управления казахстанскими менеджерами. Например, в 1998 году объем международного транзита по магистральным газопроводам Средняя Азия – Центр, Бухара – Урал, Ташкент – Алматы, Оренбург – Новопсков был около 55 млрд куб. м. А через десять лет – в 2008 – «КазТрансГаз» увеличил этот показатель до 115 млрд куб. м с лишним. В 2020 году он составит 163 млрд куб. м.

Прогресс цифр впечатляет, но главное – национальные управляющие изменили саму идеологию газотранспортного бизнеса.

В прежние годы, особенно во время управления иностранным концессионером, фактически единственной задачей было текущее обеспечение транзита без развития производственных мощностей. Теперь ситуация принципиально иная: лишь за последние три года инвестиции «КазТрансГаза» в модернизацию и строительство составили более \$780 млн. А в 2009 году капиталовложения компании превысили 26,5 млрд тенге. За десять лет «КазТрансГаз» реконструировал и построил свыше 1 тыс. км трубопроводов с учетом новых международных магистралей.

Если бы этих инвестиций и работ не было, то увеличение международного транзита оказалось бы невозможным по техническим причинам. То есть продолжение прежней политики концессионера завело бы отрасль в тупик, а государство лишилось бы десятков миллиардов тенге поступлений в бюджет. Тогда как только в 2006–2008 годах налоги и выплаты «КазТрансГаза» государству составили более 103 млрд тенге. Эти деньги государство получило потому, что компания инвестировала в развитие отрасли.

Казахстанский поворот

Еще одним важным поворотом в идеологии газотранспортной деятельности стало то, что «КазТрансГаз» изменил роль поставок на внутренний рынок. Прежние управляющие воспринимали его как тягостное добавление к транзитному бизнесу.

«КазТрансГаз» превратил внутренние поставки в ресурс безопасности при колебаниях международного транзита, объемы которого зависят от отношений покупателя и продавца, а не от транспортной компании. Теперь в случае снижения транзита, оно в определенной степени компенсируется ростом поставок на внутренний рынок и собственным экспортом.

За годы работы «КазТрансГаз» удвоил поставки на внутренний рынок. Развивая данный бизнес, компания позаботилась об организационном и техническом развитии бытовой сети.

В апреле 2002 года было создано АО «КазТрансГаз Аймак» для консолидации газораспределительных сетей в Жамбылской, Южно-Казахстанской, Кызылординской,

Таблица 1.
Поставки «КазТрансГаз» (млрд куб. м)

Транспортировка	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Международный транзит	106,7	100,4	109,4	109,5	116,6	107,5	97,9	97,7	73,1
Казахстанский газ на экспорт	1,5	5,9	5,9	6,9	7,5	7,8	8,3	9,4	10,014
Внутренним потребителям	4,1	4,2	4,8	5,1	5,9	6,5	7,9	8,4	7,9

Источник: «КазТрансГаз»

За десять лет Акционерное общество «КазТрансГаз» превратило газотранспортный сектор Казахстана из второстепенного сегмента топливно-энергетического комплекса в участника международных проектов и газового рынка Евразии. Компания сбалансировала интересы корпорации и общества так, что развитие отрасли обеспечивает социально-экономический прогресс всей страны.

Западно-Казахстанской, Актюбинской, Алматинской, Костанайской областях. В мае 2006 года появилась сбытовая «КазТрансГаз Алматы» для обеспечения южной столицы. Параллельно компания развивала транспортный и распределительный бизнес за рубежом – в Кыргызстане и Грузии.

Влияние от развития поставок на внутренний рынок и экспорт прекрасно показал 2009 год, когда транзит среднеазиатского газа снизился на 31% к плану из-за прекращения поставок туркменского сырья после аварии в апреле. Но общее снижение транспортировки по магистральным газопроводам составило всего 4%.

Ведь «КазТрансГаз» в 2009 году перевыполнил план по транспортировке внутренним потребителям, по российскому транзиту, и несколько не снизил плановую поставку казахстанского газа на экспорт в условиях, когда шло уменьшение мирового потребления.

В нынешнем году улучшится и выполнение плана и, скорее всего, вырастут поставки по всем категориям: поставки на внутренний рынок,

Творческая переработка

Расширяя возможности использования казахстанского газа и свой корпоративный потенциал, «КазТрансГаз» взялся за развитие переработки, за подготовку производства газового моторного топлива. Первым шагом в этом направлении стало создание дочернего ТОО «KazTransGas LNG» для монтажа и использования установки по очистке газа на Жанажолском месторождении в Актюбинской области. Следующим – осуществление проекта по переводу общественного автотранспорта в Алматы с жидкого моторного топлива на сжатый природный газ.

Компания действует таким образом, чтобы добиться достижения нескольких целей. Во-первых, внести свой вклад в диверсификацию национальной экономики за счет развития перерабатывающего производства, во-вторых, создать новый рыночный продукт, в-третьих, снизить расходы автовладельцев, в-четвертых, оздоровить экологию Алматы. «КазТрансГаз» через «KazTransGas LNG» вместе с британской компа-

«КАЗТРАНСГАЗ» ЧЕРЕЗ «KAZ-TRANSGAS LNG» ВМЕСТЕ С БРИТАНСКОЙ КОМПАНИЕЙ BG GROUP, И ПРИ УЧАСТИИ АКИМАТА АЛМАТЫ ПЛАНИРУЕТ К КОНЦУ ИЮНЯ 2010 ГОДА ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ДВЕ ГАЗОЗАПРАВОЧНЫЕ СТАНЦИИ.

собственный экспорт, международный транзит. Спрос на газ сейчас возрастает и в Казахстане, и в Евразии, а «КазТрансГаз» готов доставить требуемый товар.

Свой экспорт, своя добыча

За годы работы «КазТрансГаза» экспорт летучей фракции из Казахстана вырос больше чем в шесть раз. В 2001 году он составил 1,5 млрд куб. м, а в 2009 году – более 10 млрд м. Еще больший объем экспорта газа, по прогнозу Министерства нефти и газа, ожидается в нынешнем году – почти 15 млрд куб. м.

Формально «КазТрансГаз» участвует в этом деле, только обеспечивая транспортировку. Но фактически компания вносит свой значительный вклад и в обеспечение энергетической безопасности страны, и в увеличение экспорта газа из Казахстана.

Казахстанский газ идет на экспорт и по своповым сделкам, то есть, частично возмещая импорт, который, в частности, используется для снабжения южной части страны из Узбекистана. Но именно в этом регионе «КазТрансГаз» наращивает собственную добычу – на месторождениях Амангельдинской группы в Жамбылской области.

ТОО «Амангельды Газ», «дочка» «КазТрансГаза», начала производство в 2003 году, добыв тогда 20 млн кубов летучей фракции и почти 3000 т конденсата. С тех пор уровень добычи газа на Амангельды вырос в 17 раз – до 354 млн куб. м в 2009 году, а конденсата – в более чем 12 раз – до 26 тыс. т. С начала эксплуатации добыто 1,8 млрд куб. м газа и 154 тыс. тонн газового конденсата.

Для начала реализации проекта были привлечены средства республиканского бюджета. Но дальнейшая разработка амангельдинских месторождений идет за счет собственных средств АО «КазТрансГаз».

Собственная добыча на Амангельды позволяет Казахстану уменьшать импорт из Узбекистана, и, соответственно, увеличивать объем коммерческого экспорта. Производство газа здесь будет расти и дальше, так что вклад «КазТрансГаза» в национальный экспорт станет со временем еще большим.

нией BG group, и при участии акимата Алматы планирует к концу июня нынешнего года ввести в эксплуатацию две газозаправочные станции. Идея проекта такова, что в случае успеха их сеть сначала расширится в Алматы, а затем распространится на другие регионы Казахстана. А, в целом, в Казахстане объем производства переработанного газа вырос с 235,2 тыс. тонн в 1998 году до 1445 тыс. тонн в 2008.

Многовекторное партнерство

Газовая отрасль и хозяйство «КазТрансГаза» крепнет внутри страны, а за ее пределами повышает международную роль и доходы Казахстана. Новая роль страны и ее газотранспортной компании на континентальном энергетическом рынке отражается в росте числа международных проектов, расширении сотрудничества. Казахстан превратился из просто транзитной территории в 1990-х годах во влиятельного участника мирового газового процесса. Одна из причин – активная и успешная деятельность национальных предприятий в нефтегазовой отрасли, в том числе, «КазТрансГаза».

Партнерство с российским «Газпромом» обеспечивает Казахстану самую высокую плату за газ в Средней Азии, и основные доходы от транзита. «Газпром» предлагает «КазТрансГазу» построить Прикаспийский газопровод из Туркменистана через Западный Казахстан. Его пропускная способность - 20 млрд куб. м в год, 10 млрд из которых составит загрузка из недр западноказахстанских сухопутных и морских месторождений.

И число партнеров и совместных проектов Казахстана расширяется за счет подключения к газовому сотрудничеству Китая, Европейского Союза. В декабре прошлого года вошла в строй 1-я нитка магистрального газопровода Туркменистан – Узбекистан – Казахстан – Китай протяженностью более 1800 км. Основная его часть построена на территории Казахстана - 1300 км – компанией «Азиатский Газопровод», учредителями которой в равных долях являются «КазТрансГаз» и китайская компания TAPLine. Запланированный объем транзита в нынешнем году по этому трубопроводу - 6 млрд куб. м, а к концу 2012 года его пропускная способность возрастет до 30 млрд куб. м. Дальнейшее развитие мощности газопровода до уровня 40 млрд куб. м будет происходить вместе с проектом строительства магистрали Бейнеу – Шымкент из Западного Казахстана. Этот регион, где сосредоточены основные промышленные запасы и перспективные ресурсы газа, в том числе на Каспийском шельфе, вызывает высокий интерес у целого ряда иностранных компаний и государств.

Если партнерство с российским «Газпромом» и Китаем уже приносит растущую пользу Казахстану, то в долгосрочной перспективе не менее выгодными могут стать поставки газа на Запад. Центральноевропейские страны и компании – OMV (Австрия), RWE (Германия), другие участники рынка из этого региона – предлагают Казахстану по мере увеличения его экс-

Таблица 2.

Добыча газа и конденсата на месторождении Амангельды

Продукт	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Конденсат (тонн)	2 968	19 980	28 351	24 669	26 260	26 264	26 000
Газ (тыс. куб. м)	20 307	187 628	300 015	279 759	280 030	338 380	354 200

Источник: Министерство нефти и газа



портного потенциала направлять газ в будущий трубопровод Nabucco. Эта магистраль проектируется на доставку 31 млрд куб. м газа в год через Кавказ и Малую Азию в Европу. Север, а в перспективе Восток и Запад – таковы направления экспорта казахстанского газа. Эта многовекторность дает стратегические гарантии Казахстану и «КазТрансГазу» в сохранении выгодных цен и тарифов на транзит и экспортные поставки газа.

Национальный эффект

За прошедшие десять лет «КазТрансГаз» превратил стагнирующий газотранспортный бизнес в мощный фактор развития энергетики, индустрии, социальной и даже геополитической жизни страны. Осуществление новых инвестиционных проектов идет и будет продолжаться. (См. Приложение 1).

И вместе с тем, национально ориентированная деятельность не мешает компании иметь активные связи с иностранными компаниями, заключать и продвигать международное партнерство на различных направлениях мирового рынка и в разных областях газового бизнеса.

При этом абсолютно ясно, что времена, когда зарубежный концессионер воспринимался как единственно возможный спаситель отрасли, когда иностранцы могли определять условия сотрудничества, уже не вернутся. Путь, пройденный «КазТрансГазом» за эти годы, убедительно показал, что казахстанское управление имеет больший эффект, более высокое и результативное качество, чем то, что было до появления компании на рынке транспортировки газа.

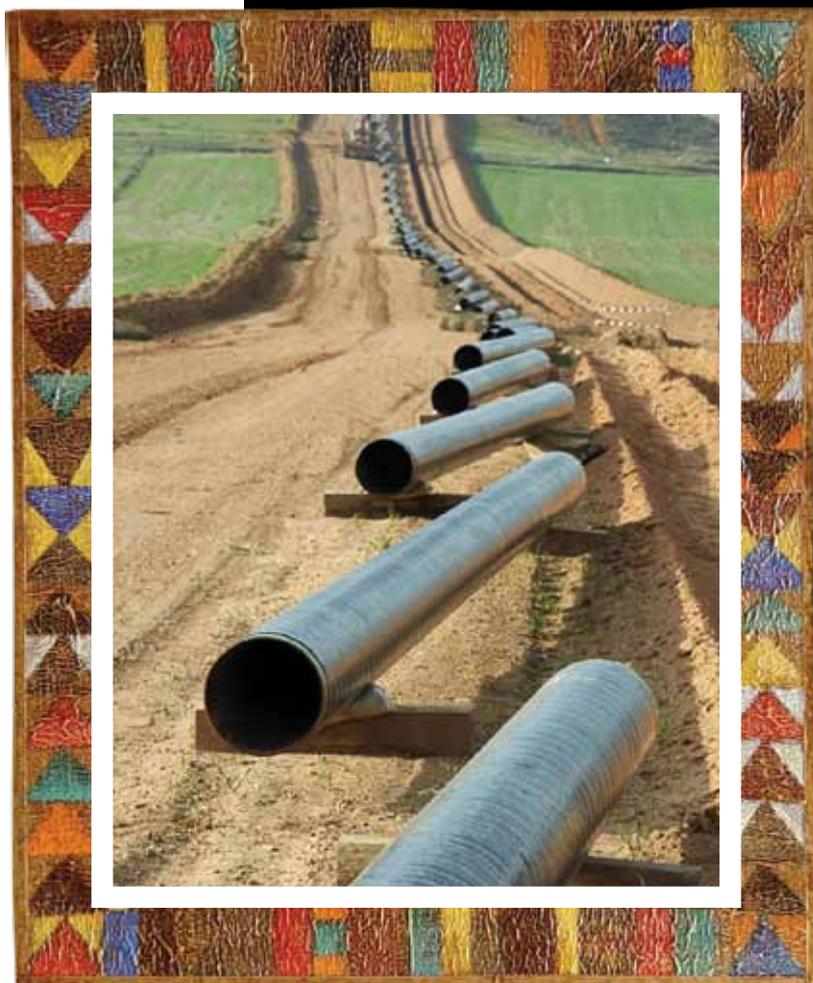
Состоявшись сама, компания помогает развиваться другим казахстанским предприятиям. «КазТрансГаз» и его дочки только в прошлом году подписали 38 меморандумов о сотрудничестве на общую сумму 9,158 млрд тенге с местными предприятиями. Цель – повысить казахстанское содержание в структуре заказов предприятий нефтегазовой отрасли.

В совокупности, дела «КазТрансГаза» за эти годы отражают общие тенденции развития национального сектора топливно-энергетического комплекса. Это создание новых бизнесов и реформирование традиционных для получения не сиюминутных, а долгосрочных выгод для вклада в общее развитие государства. Этот курс характерен для предприятий Казахской ассоциации предприятий нефтегазового и энергетического комплекса KAZENERGY, в которую входит «КазТрансГаз». А этих предприятий, казахстанских и иностранных, в Ассоциации несколько десятков.

Приложение 1
Инвестиционные проекты «КазТрансГаз»

Проект	Цель	Статус
Строительство новых участков на трубопроводе САЦ-4	Увеличение пропускной способности с 54,6 до 60 млрд куб. м в год	Осуществлен
Строительство резервной нитки Узень - Актау	Обеспечение бесперебойного снабжения Мангистауской области	Осуществлен
Модернизация газораспределительной системы Южно-Казахстанской области	Бесперебойное и безаварийное снабжение газом Шымкента и Южно-Казахстанской области, увеличение гарантийного срока эксплуатации газопроводов	Проектируется
Реконструкция газопроводов Алматы и Алматинской области	Удовлетворение будущего роста потребления, бесперебойность снабжения	Проектируется
Строительство газопровода Алматы-Байсерке-Талгар	Газификация Илийского и Талгарского районов, создание возможности подключения на Капшагайском направлении, обеспечение газом будущих городов-спутников «G4 city»	Осуществляется
Газификация Западного и Южного Казахстана	Обеспечение газом предприятий и домашних хозяйств	Идет непрерывно
Строительство I очереди газопровода Казахстан - Китай	Транзит среднеазиатского газа в Китай	Осуществлен
Строительство газопровода Бейнеу-Шымкент	Замещение импорта западно-казахстанским газом, экспорт в Китай	Проектируется
Строительство Прикаспийского газопровода	Транзит туркменского и экспорт казахстанского газа	Проектируется
Перевод автотранспорта Алматы на компримированный природный газ	Развитие рынка компримированного природного газа, оздоровление экологической обстановки воздушного бассейна Алматы	Осуществляется

Источник: «КазТрансГаз»



Нефтепровод Казахстан - Черное море: оценивая предпосылки



РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА НЕФТЕПРОВОДА ИЗ КАЗАХСТАНА ДО ЧЕРНОГО МОРЯ, С ДАЛЬНЕЙШИМИ ПОСТАВКАМИ СЫРОЙ НЕФТИ В РУМУНИЮ, ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ДОГОВОРЕННОСТИ О КОТОРОМ БЫЛИ ОТНОСИТЕЛЬНО НЕДАВНО ДОСТИГНУТЫ МЕЖДУ ПРЕЗИДЕНТАМИ КАЗАХСТАНА И РУМУНИИ, ЯВЛЯЕТСЯ НОВЫМ ЭКСПОРТНЫМ ВАРИАНТОМ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ.

По всей видимости, причинами обнародования проекта нефтепровода являются следующие.

Во-первых, создание нефтепровода в европейском направлении, не зависящем от России.

Во-вторых, обеспечение ресурсной базы для консолидированных АО «НК «КазМунайГаз» активов Rompetrol Group, прежде всего для НПЗ «Петромидия» и «Вега».

В-третьих, предоставление преференций Евросоюзу, который активно ищет поставщиков сырья для трубопроводной системы Констанца-Триест, которые могут быть в дальнейшем использованы в политическом торге.

В настоящее время Казахстан поставляет в Румынию 4 млн тонн нефти в год, обеспечивая порядка 30% поставок нефти в эту страну. Показательно, что возможность поставки нефти по трубопроводу до Черного моря Казахстан рассматривает как раз после двух сделок, в результате которых компания «КазМунайГаз» приобрела 100% акций румынской компании Rompetrol Group.

Важно обратить внимание на то, что НПЗ «Петромидия» в прошлом году переработал 4,2 млн тонн нефти, что является рекордом завода, НПЗ «Вега» – 0,3 млн тонн нефти. После реализации программы, стоимость которой значительно превышает \$1 млрд, мощность НПЗ «Петромидия» к 2011 году будет увеличена до 5,25 млн тонн нефти. Таким образом, суммарная мощность переработки достигнет 5,5 млн т.

Вместе с тем, прокладка нефтепровода из Баку до черноморского побережья Грузии исключительно для обеспечения потребностей румынских активов АО «НК «КазМунайГаз» представляется спорной, в том числе с точки зрения обеспечения его рентабельности. В данном контексте необходимо учитывать, что ожидаемое расширение КТК с точки зрения поставок казахстанской нефти на румынские НПЗ, принадлежащие Rompetrol Group, является гораздо более оптимальной опцией.

При этом Казахстан фактически поддерживает и конкурентный трубопроводу Констанца-Триест проект Бургас-Александрополис, который взаимосвязан с расширением КТК. Несмотря на трудности, возникшие с его реализацией, можно предположить, что Казахстан может рассматривать в качестве более оптимального именно Бургас-Александрополис, в том числе и ввиду договоренностей с Россией о вероятном экспорте по нему 17 млн тонн казахстанской нефти.

В поисках ресурсной базы

Ключевыми проблемами для реализации проекта являются отсутствие к моменту его ввода в эксплуатацию достаточной ресурсной базы, принимая во внимание его ориентированность на Кашаган, а также участие Казахстана в реализации других трубопроводных проектов, один из которых – проект транзита нефти через систему ККСТ-БТД, является также конкурирующим для рассматриваемого проекта.

Наиболее реальными сроками начала добычи на месторождении Кашаган можно считать 2012-2013 годы. Переход на полную промышленную мощность будет происходить последовательно, в течение ряда лет, по мере развития второй и третьей фаз проекта. Как следствие, именно 2014-16 годы будут наиболее «актуальны» для ввода в строй рассматриваемого трубопроводного проекта с точки зрения его обеспечения достаточной ресурсной базой.

Однако стоит отметить, что Казахстан к указанному временному сроку суммарно будет добывать примерно 105-110 млн тонн нефти в год (экспортный потенциал – около 95-97 млн т). В условиях потенциального расширения КТК и казахстанско-китайского нефтепровода, а также начала реализации договоренностей по ККСТ с использованием БТД, это обстоятельство сводит значимость рассматриваемого нефтепровода к минимуму.

Фактор БТД

Вместе с тем, контрпозицию в отношении проекта могут занять некоторые компании-участники БТД, имеющие интересы в Казахстане. Для них ключевой экспортной опцией станет использование потенциала именно БТД. Однако, возможно, что готовность Казахстана к реализации проекта обуславливается тем, что к 2011-2012 годам из-за роста нефтедобычи в Азербайджане, в частности, на месторождении Азери-Чираг-Гюнешли, пропускная способность БТД, на который ориентируется ККСТ, может достигнуть своего технологического предела. Полная проектная мощность БТД была рассчитана на прокачку азербайджанской нефти в объеме около 50-51 млн тонн в год, при использовании присадок – до 60-65 млн тонн в год.

По итогам 2009 года SOCAR по БТД транспортировала около 38,1 млн тонн нефти. Таким образом, уже на данный момент можно констатировать формирование дефицита для ККСТ в размере 10 млн тонн, в случае неиспользования присадок. К 2012 году транзит собственной нефти Азербайджаном через БТД в состоянии превысить 45 млн тонн, что практически не оставляет даже для первой очереди ККСТ какого-либо значимого экспортного диапазона. Кроме того, при существующей пропускной способности системы БТД, за счет долей компаний Chevron, Statoil, ENI, Total и ConocoPhillips, участвующих в казахстанских проектах добычи, получится транспортировать не более 10 млн тонн нефти в год.

Симптоматично и то, что Тенгизшевройл в начале 2010 года прекратил поставки нефти по БТД, из-за несогласия с тарифными требованиями БТД. Однако в любом случае Казахстан будет полностью зависеть от тарифов азербайджанской стороны.

Проблемой для успешной реализации проекта нефтепровода и привлечения под него значительных инвестиций может стать и общая долгосрочная нестабильность в Кавказском регионе, особенно в Грузии, а также связанные с ним геополитические вопросы. Важнейшим моментом здесь может стать нежелательная реакция со стороны России.

Рентабельность проекта

Пока что большие вопросы возникают с обеспечением рентабельности данного проекта в случае его потенциальной реализации.

Учитывая вероятную стоимость, реализация проекта трубопровода мощностью ниже 15 млн т нефти в год фактически представляется малоцелесообразной, в том числе и в контексте возможности привлечения достаточного объема внешних инвестиций. Вместе с тем, представляется вероятным, что рассматриваемый трубопроводный проект будет ориентироваться на проектную мощность в 10 млн т.

Данное обстоятельство представляется достаточно острым для рассматриваемого проекта, прежде всего принимая во внимание тот факт, что Казахстан, по всей видимости, может не располагать достаточными ресурсами для самостоятельной прокладки. В данном контексте для его реализации необходимо будет привлекать значительные заимствования либо инвестиции, в том числе и частных нефтегазовых компаний, представленных в регионе.

Вероятно, что поддержку нефтепроводу может оказать именно Евросоюз, в том числе и через прямое субсидирование его создания, принимая во внимание его ориентированность на обеспечение ресурсами нефтепровода Констанца-Триест.



Использование коридора «Баку-Супса»

Можно предположить, что в целях снижения инвестиционных затрат проект нефтепровода может быть позиционирован как проект по расширению существующих транзитных мощностей нефтепровода «Баку-Супса», либо через задействование определенной инфраструктурной базы последнего.

В частности, на 4-м Энергетическом форуме KAZENERGY были озвучены мнения о том, что потенциальный нефтепровод проляжет именно в коридоре нефтепровода «Баку-Супса». Это позволяет предположить, что под объявленным проектом трубопровода может гипотетически скрываться именно расширение или строительство второй очереди трубопровода «Баку-Супса», а также расширение нефтеналивного терминала Супса.

Показательно, что имеющиеся мощности трубопровода «Баку-Супса» используются не в полной мере, что даже сейчас оставляет возможности Казахстану для частичного покрытия запросов румынских активов АО «НК «КазМунайГаз», без строительства новой транспортной системы, в случае согласия азербайджанской стороны. Данный трубопровод обладает пропускной способностью в 7,2 млн тонн. Вместе с тем, в 2009 году по нему было транспортировано только 4,2 млн тонн. При этом планируется, что AIOC приступит к расширению «Баку-Супса» до 10 млн тонн в год.

Маулен Намазбеков

ПО ИТОГАМ 2009 ГОДА SOCAR ПО БТД ТРАНСПОРТИРОВАЛА ОКОЛО 38,1 МЛН ТОНН НЕФТИ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, УЖЕ НА ДАННЫЙ МОМЕНТ МОЖНО КОНСТАТИРОВАТЬ ФОРМИРОВАНИЕ ДЕФИЦИТА ДЛЯ ККСТ В РАЗМЕРЕ 10 МЛН ТОНН, В СЛУЧАЕ НЕИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИСАДОК.



ДУМАН

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС



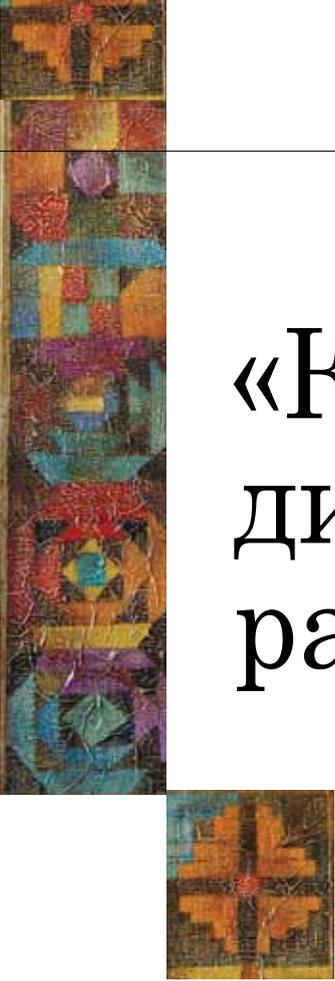
В отеле 213 комфортабельных номеров, из них 168 стандартных номеров,
30 номеров класса люкс с одной спальней,
13 номеров класса люкс с двумя спальнями и 2 Президентских номера.

БИЗНЕС-ЦЕНТР • ФИТНЕС-КЛУБ • РЕСТОРАНЫ • КАФЕ • КИНОЗАЛЫ • БОУЛИНГ • БИЛЬЯРД • НОЧНОЙ КЛУБ
ТОРГОВЫЙ ПАССАЖ • ВЫСТВОЧНЫЙ ПАВИЛЬОН • КОНФЕРЕНЦ ЗАЛ

Казахстан, 010000, г. Астана, Кургальжинское шоссе, 2А.
тел.: +7 7172 79 15 00, факс: +7 7172 79 15 15
e-mail: duman_hotel@kmg-service.kz

Принято считать, что женщины любят духи, розы и шоколад. Но современные казахстанские женщины, предки скифов, воспетых А. Блоком, могут смело заявлять о себе: «Мы любим всё - и жар холодных чисел, и дар божественных видений, нам внятно все...». Наша героиня - представительница новой формации и пример необыкновенного сочетания ума и воли, силы и мягкости - Асем Нусупова, управляющий директор по экономике и финансам АО «КазТрансОйл».





«КазТрансОйл»: динамичное развитие

– Асем Бековна, среди Ваших коллег превагирует мужское большинство. Насколько Вам легко работать в руководстве столь крупной компании как «КазТрансОйл»?

– В центральном аппарате «КазТрансОйл» выдержан очень хороший баланс – доля женщин составляет 50 процентов. В целом по обществу, учитывая техническую направленность производства и специфику профессиональных компетенций, количество женщин составляет порядка 25%. Каких-либо сложностей, связанных с гендерными и прочими различиями, у нас нет, поскольку сама корпоративная культура компании выстроена в пользу профессионализма и уважения друг к другу. Думаю, что женское начало только помогает в моей работе – ведь в управлении финансами очень ценятся щепетильность и аккуратность, ответственность и принципиальность.

– Женщина во всех структурах относится к ведению экономического хозяйства также рачительно, как и к домашнему обиходу?

– Когда женщина берется за решение того или иного вопроса, она обращает внимание на все тонкости, нюансы, видя все стороны проблемы. На работе женщины более бережливы и строги, нежели дома, ведь дома женщина позволяет себе некоторые траты, поскольку знает, что может в финансовых вопросах рассчитывать на надежную опору в лице второй половины. На работе же, наоборот, чувство ответственности и долга, не позволяет излишне расходовать средства, мы очень кропотливо и с большим терпением взвешиваем все финансовые возможности компании, целенаправленность и обоснованность расходов.

– Асем Бековна, Вы с таким энтузиазмом говорите о том, что другим бы показалось рутинной механической работой без всякого творческого начала...

– На самом деле экономика, управление финансами – это очень большое творчество, очень интересная наука, даже искусство, предполагающее наличие менеджерского таланта, умения видеть за простыми цифрами нечто большее, прежде всего динамику развития отрасли или компании. Нельзя забывать о том, что экономическая наука – наука практиков, а значит, живой и динамичный процесс. Так что я очень рада, что посвящаю свою жизнь этой сфере человеческой деятельности, и работаю в компании, которая представляет собой реальный сектор экономики, где за динамикой цифр стоит реальное производство, влияющее на экономическое развитие страны.

– Минувший год был достаточно сложным для глобального нефтегазового сектора. Расскажите подробнее о результатах развития Вашей компании по итогам 2009-го года? Как Вы оцениваете динамику ее развития в целом?

– Действительно, для казахстанской экономики год был непростым. Вместе с тем, его итоги свидетельствуют о действенности мер, принятых Правительством по стабилизации финансово-экономического положения страны. Компания «КазТрансОйл» также внесла свой вклад, завершив год с перевыполнением плана по всем основным производственно-финансовым показателям.

Основной показатель успешной деятельности – объем транспортировки нефти на 7% превысил уровень 2008 года. Это результат слаженной работы многотысячного коллектива нашей компании, а также, в равной степени, итог успешного сотрудничества с другими нефтетранспортными организациями, как в Казахстане, так и за рубежом.

Я ОЧЕНЬ РАДА, ЧТО ПОСВЯЩАЮ СВОЮ ЖИЗНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, И РАБОТАЮ В КОМПАНИИ, КОТОРАЯ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ.



Положительный рост производственных показателей повлиял на успешное завершение финансового года. Согласно аудированной финансовой отчетности, доход от основной деятельности составил 126 млрд. тенге, что на 6% превышает показатель 2008 года. Производственная себестоимость, общие и административные расходы в отчетном периоде составили 80,5 млрд. тенге, что ниже по сравнению с уровнем 2008 года на 4%. Безусловно, на снижение расходов также повлияли шаги, предпринятые для реализации антикризисных мер, определенных Главой государства по жесткой экономии средств.

В целом, несмотря на достаточно сложные условия 2009 года, показатель итоговой консолидированной прибыли АО «КазТрансОйл» составил 15,5 млрд тенге, что выше планового показателя на 17 процентов.

КазТрансОйл является крупнейшим налогоплательщиком страны. В 2009 году сумма выплаченных компанией налогов составила 16,3 млрд. тенге, что составляет 15% от полученного дохода от основной деятельности.

В условиях кризиса АО «КазТрансОйл» сохранила финансовую устойчивость, что подтверждается международными рейтинговыми агентствами, по которым компания имеет одни из самых высоких рейтингов в корпоративном секторе Казахстана («BB+» от Standard & Poor's, «Baa2» от Moody's, «BBB-» от FitchRatings).

Говоря о динамике развития нашей компании, прежде всего, необходимо сказать о главной движущей силе нашей компании – о коллективе, о профессиональном мастерстве всех сотрудников «КазТрансОйл», инженерно-технических кадрах, производственном персонале, мастерах, руководителях всех уровней, которые работают в центральном аппарате и на местах, благодаря которым мы можем гордиться позитивными результатами, о которых говорилось выше.

– В расчете на обозримую перспективу, какие основные стратегические задачи развития будет решать «КазТрансОйл»?

– Наша миссия проста: предоставление качественных, своевременных и конкурентоспособных услуг по транспортировке нефти с обеспечением равных условий доступа потребителей к системе магистральных нефтепроводов.

С момента своего создания наша компания постоянно наращивала объемы транспортировки, удерживая очень высокую долю на рынке. На сегодняшний день такая доля составляет порядка 58% от всего объема добытой нефти в Республике Казахстан. Поэтому наша ключевая цель – это сохранить, укрепить и наращивать позиции крупнейшей нефтетранспортной компании Республики Казахстан.

Видение будущего нашей компании - высокоэффективная, конкурентоспособная, прибыльная и динамично развивающаяся компания по транспортировке нефти с современной диверсифицированной трубопроводной системой, соответствующая международным стандартам надежности и безопасности производственной деятельности, проводящая постоянную модернизацию производственных активов, а также осуществляющая строительство новых объектов нефтепроводной системы.

В соответствии со стратегическими целями в конце 2009 года компанией был разработан детальный мастер-план на среднесрочную перспективу. В настоящее время на основе мастер-плана производственный блок компании разрабатывает программу по техническому перевооружению производственных объектов - нефтепроводов и водоводов Компании, с учетом внедрения энергосбере-

КОМПАНИЯ «КАЗТРАНСОЙЛ» ТАКЖЕ ВНЕСЛА СВОЙ ВКЛАД ПО СТАБИЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СТРАНЫ, ЗАВЕРШИВ ГОД С ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЕМ ПЛАНА ПО ВСЕМ ОСНОВНЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ФИНАНСОВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ.

гающих технологий и других инноваций, повышающих производительность и надежность основного технологического оборудования и установок. Параллельно с этим, финансово-экономический блок разрабатывает среднесрочную финансовую модель, которая определит источники финансирования программы технического перевооружения и эффективность капиталовложений.

Таким образом, в настоящее время основные блоки компании – транспортный, производственный и финансово-экономический - работают над единой задачей динамичного и поступательного развития АО «КазТрансОйл». Помимо цели технологического развития существующей системы магистральных трубопроводов, участия в строительстве и эксплуатации новых нефтепроводов, компания продолжает совершенствовать систему организации труда. Сегодня в КазТрансОйл внедряется новая кадровая политика, ориентированная на развитие человеческого потенциала, – это основной приоритет, который руководство компании ставит во главу всех производственных и экономических задач. Не менее значимым приоритетом является политика по соблюдению требований в области охраны труда, промышленной и экологической безопасности производства.

– Какие основные трубопроводные и инфраструктурные проекты запланированы к реализации силами «КазТрансОйл»? Какие источники финансирования будут привлекаться для их осуществления?

– В октябре прошлого года компания ТОО «Казахстанско-Китайский Трубопровод», созданная обществом на паритетных началах с китайскими партнерами, реализовала крупный инвестиционный проект – строительство и ввод в эксплуатацию нефтепровода «Кенкияк-Кумколь», что стало знаменательным событием для всей страны. Запуск данного нефтепровода ознаменовал завершение создания единой системы магистральных нефтепроводов Атырау-Кенкияк-Кумколь-Каракоин-Атасу-Алашанькоу (нефтепровод «Казахстан-Китай»), обеспечивающей экспортное направление Казахстан-Китай. Совместно с китайскими партнёрами мы планируем увеличить пропускную способность нефтепровода «Казахстан-Китай». Планируется, что с 2013 года она будет составлять 20 млн. тонн в год.

Для этих же целей компания увеличит пропускную способность участка собственного нефтепровода «Кумколь-Каракоин» и участка «Каракоин-Атасу» нефтепровода «Павлодар-Шымкент». Ориентировочная стоимость данного проекта оценивается в 61,4 млрд. тенге.

Отдельно хотелось бы остановиться на разработанном в 2009 году технико-экономическом обосновании (ТЭО) проекта расширения пропускной способности нефтепровода «Атырау-Самара» до 25 млн. тонн в год. Результаты ТЭО показали, что данный маршрут является очень интересным и экономически привлекательным как для нефтяных компаний, добывающих и планирующих добывать легкую нефть в Республике, так и для двух трубопроводных операторов Казахстана и России. В конце прошлого года мы презентовали результаты ТЭО казахстанским нефтяным компаниям и, в случае их заинтересованности и предоставления гарантий по транспортировке нефти, готовы к реализации данного проекта.

Другим крупным инвестиционным проектом, по которому наша компания обеспечила в 2009 году разработку ТЭО, является проект строительства нефтепровода «Ескене-Курык». В настоящее время полномочия по реализации данного важного трубопроводного проекта осуществля-



ются дочерней организацией АО НК «КазМунайГаз» - ТОО «КМГ-Транскаспий».

С учетом имеющегося у нашей компании уникального потенциала в организации проектирования и строительства нефтетранспортных активов, мы готовы в полной мере участвовать в развитии данного проекта.

При реализации крупных инвестиционных проектов как, например, расширение пропускной способности нефтепровода «Атырау-Самара» до 25 млн. тонн в год и расширение нефтепровода «Кумколь-Каракоин-Атасу» до 20 млн. тонн в год, компания не исключает привлечение внешних источников финансирования. Тем более, что АО «КазТрансОйл» имеет положительную кредитную историю.

Помимо глобальных проектов, наша компания работает над увеличением надежности, и поддержанием пропускной способности собственной существующей системы магистральных нефтепроводов.

Процесс транспортировки нефти требует постоянного мониторинга за состоянием нефтепроводов и объектами их инфраструктуры, техническими параметрами производства, оперативного управления технологическим оборудованием. Финансирование капитальных вложений, направленных на такие цели, компания осуществляет полностью за счет собственных средств.

– В 2001 году «КазТрансОйл» первой среди казахстанских компаний вышла на мировой рынок капитала, выпустив еврооблигации на сумму 150 млн. долл. Планируется ли в будущем подобные шаги, включая выход на азиатский и американский рынки?

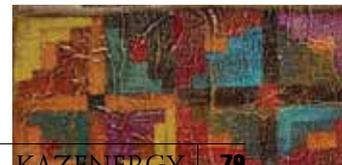
В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОСНОВНЫЕ БЛОКИ КОМПАНИИ – ТРАНСПОРТНЫЙ, ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ - РАБОТАЮТ НАД ЕДИНОЙ ЗАДАЧЕЙ ДИНАМИЧНОГО И ПОСТУПАТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ АО «КАЗТРАНСОЙЛ».

– Действительно, компания в 2006 году успешно погасила выпуск данных еврооблигаций и отказалась от новой эмиссии еврооблигаций. В 2008 году успешно был привлечен пятилетний заем в размере 275 млн. долларов США от клуба из трех иностранных банков (Natixis, ING Bank, Bank of Tokyo-Mitsubishi) для приобретения Батумского нефтяного терминала и морского порта в Грузии. К настоящему времени компания осуществила досрочное погашение данного займа.

В будущем, выход на внешние рынки капитала будет зависеть от участия компании в новых крупных инвестиционных проектах. Вполне возможно с начала реализации проекта увеличения пропускной способности нефтепровода «Кумколь-Каракоин» и участка «Каракаин-Атасу» нефтепровода «Павлодар-Шымкент» до 20 млн. тонн в год.

Резюмируя вышесказанное, я могу с уверенностью сказать, что АО «КазТрансОйл», являясь одной из ведущих отечественных компаний, располагая значительным опытом в проведении международных переговоров и заключении крупных контрактов, ориентирована на дальнейшее успешное развитие сотрудничества как с нефтяными компаниями, так и с операторами нефтетранспортных систем других государств, и представляя интересы Республики Казахстан, участвовать в международных проектах.

Беседу вела Надежда Шаяхметова



Туркменистан «давит» на газ



Ситуация с реальными запасами природного газа в Туркменистане представляется в достаточной степени неясной. Несмотря на проведение ряда международных аудитов запасов природного газа, существует значительная вероятность того, что Туркменистан целенаправленно завышает реальные оценки, прежде всего для обеспечения своих инвестиционных позиций и создания ажиотажа среди потенциальных инвесторов.

Необходимо учитывать, что газовые резервы Туркменистана будут иметь тенденцию к дальнейшему росту, причем значительному. Однако оценки реальных запасов природного газа серьезно разнятся, что вносит достаточно сильный элемент неопределенности. Несмотря на то, что уже имеющиеся резервы природного газа в Туркменистане представляются достаточными для обеспечения его долгосрочных обязательств по добыче и экспорту, разница между действительными и заявляемыми на официальном уровне данными по запасам природного газа может серьезно отразиться на коммерческой и инвестиционной привлекательности газовой отрасли страны.

В частности, по официальным оценкам руководства Туркменистана, общие перспективные газовые резервы республики находятся на уровне 24,6 трлн куб. м, в дополнение к 20,8 млрд тонн нефти (также перспективные запасы). Однако, независимые источники ранжируют свои оценки от 7 до 20 трлн куб. м, причем именно консервативное восприятие, по всей видимости, наиболее близко к реальности. В частности, по данным ВР, доказанные запасы газа в Туркменистане на 1 января 2009 года составили 7,94 трлн куб. м (4,3% от общемировых) против 2,43 трлн куб. м на 1 января 2008 года. По всей видимости, наиболее вероятный диапазон подтвержденных запасов может находиться на уровне 10-12 трлн куб. м.

Газовые месторождения: расхождение оценок

На данный момент имеется несколько крупных газовых месторождений в Туркменистане, причем крупнейшим разрабатываемым является Довлетабад-Донмез.

В 2006 году Туркменистан объявил об открытии месторождения Южный Елотан-Осман на юго-востоке страны, в 2008 – газоконденсатного место-

рождения Южный Гутлыаяк, с которыми и связываются основные перспективы роста добычи природного газа в данном государстве. Вместе с тем, Туркменистан связывает большие перспективы с газовыми блоками Бешир, Сарыкум, Южный Шоркел и рядом других.

Показательно, что в октябре прошлого года два независимых источника – российская газета «Время новостей» и немецкий исследовательский центр Eurasian Transition Group (ETG) заявили о том, что Туркменистан целенаправленно ввел в заблуждение независимых аудиторов через предоставление им изначально завышенной информации по месторождениям. Согласно опубликованной информации, данные были получены как от источников внутри газового комплекса Туркменистана, так и от ряда западных компаний, которые ориентировались на якобы имевшую место утечку данных аудита.

Возможные запасы природного газа на аудируемых месторождениях могли быть завышены в 2-3 раза.

Причем завышенные данные, полученные туркменской стороной, согласно мнению указанных выше источников, были подтверждены британскими аудиторами лишь потому, что данная компания была вынуждена проводить свои расчеты на основе данных, полученных туркменскими специалистами. Показательно, что в 2004 году одна из американских консалтинговых компаний уже проводила оценку запасов крупнейшего разрабатываемого в стране Довлетабадского газового месторождения, которая также вызвала сомнение ряда специалистов.

Чистка кадров

Практически одновременно с этим президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов отправил в отставку почти всех руководителей нефтегазовой отрасли, включая министра нефтегазовой промышленности Аннагу-

ла Дерьяева (его место занял бывший начальник отдела Института нефти и газа Оразнур Нурмурадов), главой концерна «Туркменгаз» стал Нура Мухаммедов, а новым руководителем концерна «Туркменнефтегазстрой» был назначен Акмурад Егелеев.

Ряд источников связывает данные отставки именно с имевшей место утечкой информации об аудиторском отчете GCA и крупными ошибками в геологоразведочных данных, представленных туркменскими специалистами. При этом косвенным подтверждением является и неучастие западных компаний в тендере на разработку проекта Южный Елотан-Осман.

Необходимо учитывать, что информация по газовым резервам Туркменистана является закрытой, включая и развернутые аудиторские отчеты, которые предоставляются непосредственно руководству республики.

Одной из ключевых проблем в данном контексте является то, что независимый аудит проводился лишь по отдельно взятым месторождениям, в том время как консолидация данных по всем потенциальным газовым резервам Туркменистана отсутствует. Фактически все проведенные аудиты не затрагивали месторождений, которые находились в начальных стадиях разработки или в консервации, что не позволяет составить достаточно четкую картину реальных запасов природного газа в Туркменистане.

Гипотетически это оставляет Туркменистану возможность свободного оперирования данными о запасах природного газа при выставлении от-

м, что при уровне внутреннего потребления в 23 млрд куб. м должно зафиксировать объем добычи по итогам года в диапазоне 57-59 млрд куб. м. Даже при достижении проектного уровня экспорта в Китай в 40 млрд куб. м к 2015 году, Туркменистану будет экономически нерентабельно и технологически невозможно достичь рубежа добычи в 100 млрд куб. м, который официально озвучен как ожидаемый объем добычи уже по итогам 2010 года.

Ситуация значительно изменится только в том случае, если Россия пойдет на импорт полного объема, законтрактованного согласно последним межгосударственным соглашениям, – 30 млрд куб. м, с возможностью последующего увеличения.

При этом сохранение ориентации на российское направление позволяет Туркменистану более эффективно модерировать ценовой вопрос при экспорте природного газа в Китай и Иран, принимая во внимание то, что Газпром даже в нынешней ситуации предлагает ценовой диапазон, который значительно более благоприятен, чем ценовые условия, выдвигаемые Китаем и Ираном.

Инвестиции в газ

Вместе с тем, инвестиционная привлекательность газового сектора Туркменистана представляется достаточно устойчивой и высокой, даже несмотря на вероятное несоответствие реальных и официально декларируемых

В 2010 ГОДУ ЭКСПОРТ ПРИРОДНОГО ГАЗА В РОССИЮ СОСТАВИТ 10,5-11 МЛРД. КУБ. МЕТРОВ, В КИТАЙ – 13 МЛРД. КУБ. МЕТРОВ, В ИРАН – 10 МЛРД., ЧТО ПРИ УРОВНЕ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В 23 МЛРД. КУБ. МЕТРОВ ДОЛЖНО ЗАФИКСИРОВАТЬ ОБЪЕМ ДОБЫЧИ ПО ИТОГАМ ГОДА В ДИАПАЗОНЕ 57-59 МЛРД. КУБ. МЕТРОВ.

ношений с инвесторами и получения от них дополнительных финансовых, технологических и иных уступок.

Разброс аудиторских оценок

Вызывает озабоченность большой разброс в аудиторских оценках запасов природного газа на отдельных месторождениях, причем проводимых одной, а не несколькими аудиторскими компаниями.

В частности, оценки аудиторов по запасам природного газа по месторождению Южный Елотан-Осман ранжируются от 4 до 14 трлн куб. м, по месторождению Яшлар – от 0,3 до 1,5 трлн куб. м, причем наиболее реальные запасы позиционируются на уровне 6 трлн куб. м и 0,7 трлн куб. м соответственно. Фактически это косвенно означает то, что некоторые аудиторы в рамках своих исследований могли ориентироваться на недостаточный объем геологических и иных данных, а степень разведанности указанных месторождений недостаточна для конкретных прогнозных оценок.

Основные оценки аудиторов в основном базируются на данных, в том числе и геологических, предоставленных туркменскими специалистами, которые представляются афилированными. При этом опубликованные оценки относятся к классу прогнозных, а не доказанных, что не дает возможность эффективного восприятия уровня коммерческих (добываемых) запасов, которые ввиду геологических и иных особенностей могут быть значительно ниже.

Экспортные возможности

Однако на данный момент ключевой проблемой для Туркменистана является обеспечение инфраструктурных экспортных возможностей, в том числе в контексте создания альтернативных трубопроводных мощностей, и достижение достаточных контрактных договоренностей.

В условиях уменьшения газового экспорта в Россию, именно недостаточные возможности экспорта, а не реальные запасы природного газа, являются важнейшим сдерживающим фактором для увеличения добычи и, соответственно, экспорта туркменского природного газа.

Фактически увеличение уровня добычи природного газа можно ожидать только в случае расширения объемов поставок природного газа в Россию и Китай, а также присоединение Туркменистана к другим направлениям экспорта, включая «Набукко».

В частности, в 2010 году вероятный экспорт природного газа в Россию составит 10,5-11 млрд куб. м, в Китай – 13 млрд куб. м, в Иран – 10 млрд куб.

запасов природного газа. В частности, особенно это касается инвесторов, представляющих Китай, таких как CNPC, которые значительно меньше ориентируются на вопросы коммерческой рентабельности добычи и манипуляций с данными о запасах со стороны официальных властей.

По всей видимости, именно на приоритетное инвестиционное сотрудничество с Китаем и будет ориентироваться официальный Ашгабад, принимая во внимание и фактор того, что китайская сторона пока что не позиционирует перед ним политических требований как условие развития энергетической кооперации.

Китай все активней позиционируется в качестве важнейшего иностранного инвестора, причем особый «прорыв» был достигнут в апреле 2006 года после соглашения между Министерством нефтегазовой промышленности и минеральных ресурсов Туркменистана и CNPC о сотрудничестве в нефтегазовой отрасли, что фактически открыло доступ китайским компаниям к освоению нефтегазовых месторождений в Туркменистане как на суше, так и на шельфе.

CNPC вложила в разработку газовых месторождений Туркменистана более \$1 млрд. Стоит отметить, что CNPC стала первой и пока единственной в Туркменистане иностранной компанией, которой выдали лицензию оператора на разведку и добычу сырья на суше (месторождение Багтыярлык с запасами в 1,3 трлн куб. м).

Более того, в текущем году Банк развития Китая предоставил \$4 млрд государственному концерну «Туркменгаз», который рассматривали как попытку получить права на крупнейшее газовое месторождение Туркменистана Южный Елотан-Осман. Это сработало.

В конце 2009 года госкомпания «Туркменгаз» заключила двусторонний контракт с CNPC на \$3,128 млрд на разработку указанного месторождения, причем данная китайская компания стала приоритетным инвестором среди других участников проекта (южнокорейский консорциум в составе LG International Corp. и Hyundai Engineering – \$1,485 млрд, а также с Petrofac International и Gulf Oil & Gas из ОАЭ на \$3,979 и \$1,15 млрд соответственно).

Артем Устименко



Корпорация «Эксон Мобил» является ведущей нефтегазовой компанией в мире, работающей через свои аффилированные лица почти в 200-х странах мира. В Казахстане «Эксон Мобил» участвует в Соглашении о разделе продукции по Северному Каспию, разрабатывающему месторождение Кашаган, СП «Тенгизшевройл» с месторождением Тенгиз, а также в Каспийском трубопроводном консорциуме. С новыми проектами и достижениями компании нас ознакомила Патрисия Грэхам, Директор Представительства «ЭксонМобил Казахстан Инк».

Самая важная задача – обучение и развитие команды

- Добрый день, Патрисия! С Вашей точки зрения, какую роль на сегодняшний день играет компания «Эксон Мобил» в нефтегазовом секторе Казахстана?

- «Эксон Мобил» является одним из крупнейших инвесторов Казахстана. Дочерние предприятия «Эксон Мобил» владеют 16,81% долевого участия в Соглашении о разделе продукции на Северном Каспии (СРПСК), которое включает месторождение мирового класса Кашаган; 25% долевого участия в СП «Тенгизшевройл», которое управляет гигантским месторождением Тенгиз, и 7,5% долевого участия в Каспийском трубопроводном консорциуме. Недавно компания «Эксон Мобил» расширила свою роль, став агентом оператора СРПСК, где мы будем



проводить буровые работы Фазы 2, которая в настоящее время находится на стадии проектирования. Обширность и важность этих проектов в нашем глобальном портфеле привлекают особое внимание компании и её высшего руководства.

- Какие недавние проекты компании имели мировой успех?

- Всего несколько недель назад «Эксон Мобил» объявила о завершении и запуске Производственной линии 7 проекта «Рас Лаффан 3» в Катаре. Это совместное предприятие компаний «Катар Петролеум» (70%) и «Эксон Мобил Рас Лаффан 3 Лимитед» (30%) является одним из крупнейших в мире производств по сжиженному природному газу (СПГ). Линии «Рас Лаффан 3» снабжаются продукцией гигантского Северного месторождения Катара, запасы которого оцениваются более чем в 900 триллионов кубических футов природного газа.

«Рас Лаффан 3» является частью полной инвестиционной цепочки, которая включает объекты по производству природного газа, установки по сжиганию газа в Катаре, 12 новых танкеров СПГ Q-Flex и один танкер Q-Max, а также заключительный и ключевой компонент – терминал «Голден Пасс», который возводится в Техасе. Данный терминал может регазифицировать 15,6 миллиона тонн СПГ в год. Такая полная инвестиционная цепочка наилучшим образом демонстрирует лидерство «Эксон Мобил» в управлении проектами в нашей отрасли.

- На ваш взгляд, какие благоприятные условия должны быть созданы для развития нефтегазового сектора Республики?

- Наиболее эффективной политикой является та, что создает надежные финансовые и нормативно-технические рамки, привлекающие инвестиции, стимулирующие открытую конкуренцию и использующие созидательные возможности свободного рынка. Важно установить четко выраженные нормы и процедуры получения разрешений, последовательное применение которых обеспечило бы эффективность реализации проектов и ведения производства, избегая ненужных задержек.

Даже если уже инвестированы миллиарды долларов, дальнейшая разработка нефти и газа требует еще более значительных инвестиций. Стабильность и предсказуемость важны как для правительства, так и для инвестора, поскольку рост доходов республики зависит от последовательных вложений в нефтегазовый сектор. Может казаться, будто реструктуризация финансовых соглашений и пересмотр финансового законодательства могут обеспечить правительству дополнительный доход. Однако в действительности они способны препятствовать новым инвестициям, ибо могут ослабить доверие инвестора и повысить риски, что неминуемо замедлит темп инвестиций и развития.

- Тяжело ли женщине занимать такую ответственную должность в крупной нефтяной компании?

- Женщины всегда сталкиваются со сложностями на рабочем месте, а в нефтегазовом секторе доминирование мужчин особенно очевидно. Но женщины умеют смотреть стратегически и далеко вперед, что очень важно для нефтегазовых проектов. Поэтому я считаю, что женщины идеально подходят для нашей отрасли. В 2008 году примерно 25% кандидатов на руководящие позиции в нашей компании были женщины. Около 39% вновь набранных сотрудников были женщины. То есть цифры растут.

«Эксон Мобил» осуществляет знаковый проект под названием «Экономические возможности женщин», направленный на развитие женщин за пределами компании. Мы верим, что инвестиции в образование женщин и развитие их лидерских качеств принесут огромную пользу для экономического и социального развития. Данная инициатива демонстрирует нашу приверженность поддержке женщин-лидеров по всему миру. Только из Казахстана мы отправили шесть женщин на ежегодный тренинг под названием «Женщины мира на руководящих позициях». Мы также спонсировали участие женщины-казашки в обучающей программе, реализуемой совместно госдепартаментом США и журналом «Fortune». Подготовка женщин к конкурентоспособному участию в экономике позволяет компаниям, включая нашу, выбирать наиболее талантливых работников и развивать цепочку поставок.

- Как лично Вы относитесь к Международному женскому дню? Отмечаете ли Вы данный праздник в офисе или дома?

- Это, несомненно, мой самый любимый праздник, и я планирую увезти его с собой, когда буду уезжать из Казахстана! В офисе мы устроили грандиозное празднование; наш атырауский офис организовал большой праздничный вечер. К сожалению, я не смогла участвовать в нем из-за деловых встреч в Астане. Но мы отметили этот праздник и в астанинском офисе. И, конечно, я отметила его дома в кругу семьи!

- Изменилась ли политика Вашей компании в связи с глобальным экономическим кризисом?

- Нет, наши инвестиционные планы остались неизменными, включая инвестиции в научно-исследовательские работы. Мы очень консервативная компания, которая тщательно планирует свои действия, чтобы устоять в экономически нестабильной среде.

Наша отрасль и ранее сталкивалась с большими сложностями. И каждый раз мы доказываем одно: в такие моменты самое главное – смотреть далеко вперед и фокусировать внимание на основополагающих принципах. Мы взяли на себя долгосрочное обязательство - инвестировать в увеличение энергопоставок, развитие технологий, людских ресурсов и организационных способностей.

Мы планируем инвестировать 25–30 миллиардов долларов США в энергопроекты по всему миру ежегодно на протяжении следующих пяти лет. Для нас это рекордный уровень вложений.

- Что Вы можете рассказать о планах компании на текущий год? Какие задачи Вы ставите перед собой?

- Наши планы в основном направлены на выполнение текущих мероприятий, в частности, поддержка операторов наших проектов с высоким уровнем инвестиций. Мы будем продолжать работать в сотрудничестве с Республикой Казахстан, НК «КазМунайГаз» и партнерами для своевременного и эффективного продвижения вперед.

Лично я хотела бы увидеть завершение процесса валидации ИПДО с тем, чтобы Казахстан мог стать страной, соответствующей принципам Инициативы.

Но, несомненно, самой важной задачей для меня является обучение и развитие моей команды. Эти люди – будущее Казахстана!

Беседу вел Маулен Намазбеков

Patricia Graham,
Director of Representative
Office in Astana, ExxonMobil
Kazakhstan Inc.



**The most important aim –
team training and
development**





– Good day, Patricia! From your point of view what role does ExxonMobil play in the Kazakhstan oil and gas sector today?

– ExxonMobil is one of Kazakhstan's largest investors. ExxonMobil subsidiaries have a 16.81 percent interest in the North Caspian Production Sharing Agreement that includes the world-class Kashagan field; a 25 percent interest in the Tengizchevroil joint venture, which operates the giant Tengiz field, and a 7.5 percent interest in the Caspian Pipeline Consortium. Recently ExxonMobil expanded its role to become an Agent for the NCSPSA Operator for the drilling effort for Phase 2, which is currently in the design phase. It is the size and importance of these projects in our global portfolio that generates high-level interest and involvement from ExxonMobil and its Senior Management.

– What recent company projects worldwide have been the most successful?

– Just a few weeks ago ExxonMobil announced the completion and start-up of the Ras Laffan (3) Train 7 in Qatar. The project is a joint venture of Qatar Petroleum (70%) and ExxonMobil Ras Laffan (3) Limited (30%) and is one of the largest operating LNG production facilities in the world. The Ras Laffan (3) trains are supplied by Qatar's giant North Field, which is estimated to contain more than 900 trillion cubic feet of natural gas.

Ras Laffan (3) is part of a full value-chain investment that includes the natural gas production facilities, the liquefaction plants in Qatar, 12 new Q-Flex LNG vessels and one Q-Max LNG vessel, and the final key component, the Golden Pass LNG terminal, under construction in Texas, capable of re-gasifying 15.6 million tons per year of LNG. It is these value-chain investments that best showcase ExxonMobil's project management leadership in industry.

– Could you tell us about favorable conditions for development of oil and gas sector of the republic?

– The most effective policies are those that help create a reliable fiscal and regulatory framework that invites investment, stimulates open competition, and fully capitalizes on the creative force of free markets. It is important to establish clearly defined regulations and permitting procedures that are applied consistently allowing efficient project execution and operations without unnecessary delays.

Even with billions of dollars already invested, continued oil and gas developments require even more significant investments in the future. Stability and predictability are important for both the government and the investor because the rate of growth of the Republic's income depends on a continued healthy pace of investment in the oil and gas sector. While it may sometimes seem like restructuring fiscal agreements or revising fiscal legislation could create additional government revenue, they can actually be impediments to new investment as they may reduce investor confidence and increase risk, which inevitably slow the pace of investment and development.

– Is it difficult for a woman to work in such a responsible post in the major oil company?

– There are always challenges for women in the work place, and the oil and gas sector in particular tends to be predominantly populated by men. Women tend to have a long-term and strategic outlook, which is necessary for oil and gas projects, so I believe women are well suited in this area. In 2008, approximately 25% of our management trainees were women. About 39% of new hires were women. So the numbers continue to grow.

ExxonMobil has a Signature Initiative for women outside our company, the "Women's Economic Opportunity" Initiative. We believe that investing in the education, training and leadership of women delivers high returns in economic and social devel-

opment. Our initiative exemplifies our commitment to support women leaders around the world. From Kazakhstan alone, we have sent 6 women to our Global Women in Management annual training, and we have also sponsored a Kazakh woman through the US State Department / Fortune 500 program.

Preparing women to participate competitively in the economy allows companies, including ours, to have access to the best talent for employee recruitment and supply chain development.

– What are your personal feelings about International women day? Do you celebrate it in the office or at home?

– This is by far my favorite holiday, and I plan to take it with me when I leave Kazakhstan! We had a very big celebration in our office; in fact our Atyrau office had a gala dinner. I unfortunately had meetings here in Astana so could not attend the gala, but we had our own celebration here – and yes, I celebrated at home as well!

– Has the policy of your company changed under the pressure of the global economic crisis?

– No, our investment plans remain the same, including in research and development. We are a very conservative company that plans carefully to survive in the highs and lows of changing economic environments.

Our industry has faced significant challenges before. And each time we have shown that the key in times like these is to maintain a long-term view and focus on the fundamentals. We have a long-term commitment to making disciplined investments to increase energy supplies, developing technologies, and developing people and organizational capabilities.

Worldwide, we are pursuing plans to invest \$25 billion to \$30 billion annually over the next five years on energy projects. These are record investment levels for us.

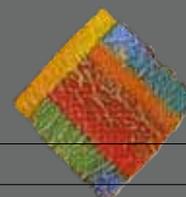
– What could you tell us about plans of the company for current year? Which objectives should be achieved by you during that time?

– Most of our plans simply involve carrying out our current activities, particularly in supporting the Operators of our high-investment projects. We will continue to work cooperatively with the Republic of Kazakhstan, KMG NC and our co-venturers to move forward in a timely and efficient manner. Personally, I would like to see the completion of the EITI Validation process so Kazakhstan can achieve the status of a Compliant Country. But by far my most important objective is continuing the training and development of my local team. They are the promise of Kazakhstan's future.



**Мусиралы
Утебаев,**
председатель
Комитета по
финансовому
мониторингу
Министерства
Финансов РК

Новые шаги к повышению инвестиционной привлекательности Казахстана



9 марта 2010 года введен в действие Закон Республики Казахстан «О противодействии легализации (отмыванию) денег, полученных незаконным путем и финансированию терроризма», подписанный Главой государства 28 августа 2009 года. Более полугода потребовалось разработчикам и исполнителям для запуска механизмов реализации Закона, весь процесс сопровождался жаркими дебатами, недопониманием в обществе. Развеять сомнения и страхи людей, получить достоверную информацию о Законе, о задачах, которые стоят перед ним, мы попросили председателя Комитета по финансовому мониторингу Минфина Мусиралы Утебаева.

Мировая инициатива...

– Мусиралы Смаилович, что предшествовало принятию Закона, который вызвал резонанс в обществе?

– В качестве реакции на возрастающие угрозы международной безопасности со стороны транснациональной организованной преступности и терроризма международное сообщество организует глобальное противодействие отмыванию денег и финансированию терроризма, используя в этих целях существующие международные организации и создавая новые специализированные органы и структуры, которые составляют основы мировой системы противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма.

ФАТФ – Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег, является на сегодняшний день органом, реализующим данную систему противодействия, которая создана по инициативе Глав государств и Правительств Большой семерки в 1989 году, далее инициатива была поддержана главами государств «Восьмерки» и «Двадцатки».

В 1990 году итогом деятельности ФАТФ были выдвинуты рекомендации для борьбы с отмыванием доходов – «Сорок рекомендаций» за которым последовало еще 9, в настоящее время они действуют как единое целое и объединены под общим названием «40 +9». На данный момент статус члена в Группе получило 35 стран и 2 организации. Необходимо отметить, что 20 организаций и 1 страна имеют статус наблюдателя ФАТФ. Позже последовало создание региональных групп по типу ФАТФ (РГТФ), они имеют аналогичную с ней форму, в настоящее время в мире существует 8 РГТФ, одной из которых является Евразийская группа по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ), она создана в 2004 году и объединила страны Евразийского региона: Беларусь, Казахстан, Китай, Кыргызстан, Россию, Таджикистан и Узбекистан.

ЕАГ призвана сыграть важную роль в вопросах снижения угрозы терроризма и обеспечения прозрачности, надежности и безопасности финансовых систем государств региона, а также вовлечения государств региона в меж-

дународную систему противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Группа неофициального формата «Эгмонт» учреждена в 1995 году, в рамках международной институциональной системы противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма в 1995 году, с целью содействия созданию новых подразделений финансовой разведки и развития сотрудничества между ними. Количество стран, имеющих статус члена Группы, насчитывается порядка 116, Казахстан стремится развивать взаимодействие с компетентными органами других стран и намерен пройти процедуру по вступлению в группу «Эгмонт» в текущем году.

Создание Комитета по финансовому мониторингу исходит из рекомендаций ФАТФ, который основан в апреле 2008 года при министерстве финансов РК. Полномочия Комитета определены Законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма».

Механизмы реализации Закона...

– Каковы основные рычаги реализации Закона, по какой схеме будет происходить мониторинг?

– Закон разработан и принят в целях создания правового механизма борьбы с «отмыванием» доходов, полученных незаконным путем, и финансированием терроризма. Кроме того, Закон регламентирует права и обязанности субъектов финансового мониторинга, уполномоченного органа по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма.

С 9 марта 2010 года банки, биржи, страховые (перестраховочные) организации, накопительные пенсионные фонды, также другие субъекты финансового мониторинга предоставляют информацию о подозрительных операциях в Комитет по финансовому мониторингу. Комитет, в соответствии с Законом, осуществляет сбор, обработку информации об операциях с деньгами и иным имуществом, подлежащих финансовому мониторингу, и в случае обнаружения признаков легализации (отмывания)

доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма, передает информацию правоохранительным органам.

– Какие меры уже предприняты?

– В Комитете уже создана собственная Единая информационная аналитическая система, позволяющая обрабатывать информацию в кратчайшие сроки, это позволит обмениваться информацией со многими странами в режиме реального времени. Рассмотрены инструменты обмена информацией, согласованы вопросы дальнейшего сотрудничества Комитета и субъектов финансового мониторинга.

– Множество споров вызвал вопрос определения порогового минимума, какая сумма является минимальной и какие финансовые операции в поле зрения Комитета?

– В соответствии с Законом минимальная пороговая сумма составляет 1 млн тенге. Например, если выигрыш в лотерею равен или превышает 1 млн тенге, то информация об этом должна поступать к нам. К высокорисковым операциям относятся офшорные зоны, безвозмездная пере-

нашего Комитета. Мы стремимся защитить банковские вклады честно заработанных денег, каждого бизнесмена. Поэтому все дискуссии были здоровыми и обоснованными.

– Что нужно знать, каждому гражданину страны о новом Законе, как развеять общественный страх и недоверие?

– Условно говоря, если вы купили квартиру и пять шесть раз не повторяли эту операцию, то вами никто интересоваться не будет. Сведения о пороговых суммах собираются лишь, для того чтобы дополнить информацию и исключить подозрительные операции.

Вы спокойно можете переводить деньги за границу своим детям, которые находятся на обучении или родственникам, здесь нет повода для беспокойства, никто вас ни в чем подозревать не станет. Согласно закону финансовое учреждение будет обязано сообщить в Комитет об этом денежном переводе. О сделках с движимым и недвижимым имуществом Комитет также будет информирован, но при наличии подтверждающих документов о легальности доходов, вы можете спокойно приобретать квартиры. Бояться нечего если ваши действия не идут вразрез с законом.

СУЩЕСТВОВАНИЕ ЗАКОНА «О ПРОТИВОДЕЙСТВИИ ЛЕГАЛИЗАЦИИ (ОТМЫВАНИЮ) ДЕНЕГ, ПОЛУЧЕННЫХ НЕЗАКОННЫМ ПУТЕМ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА» БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА – ЭТО ВАЖНЕЙШИЕ ФАКТОРЫ ПО ПОДНЯТИЮ ИМИДЖА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ, БОРЬБЫ С ОРГАНИЗОВАННОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ, ПРОТИВОСТОЯНИЮ КОРРУПЦИИ И Т.Д.

дача денег и анонимные счета, то есть безвозмездный и безвозвратный перевод денег, это хороший способ для «отмывания денег». По этим категориям сделка свыше двух миллионов тенге попадает в Комитет.

Пороговый минимум для обменных пунктов – 7 млн тенге, сделки с недвижимостью и ценными бумагами – 45 млн тенге. Внимание Комитета привлекают те операции, которые осуществляются наличным и безналичным расчетом, хочется отметить, что в связи с кризисными явлениями оборот «черного капитала» увеличивается. Определено три критерия подозрительности операции: первый – операции, не имеющие очевидного экономического основания, которые указывает субъект финансового мониторинга при заполнении формы ФМ 1, где определено порядка двадцати признаков, которые регулярно обновляются, так как постоянно придумываются новые лазейки для уклонения от закона; второй – это операции проходящие в обход действующего законодательства, выявляются при проверки личных данных, неверные или липовые данные РНН, изменения букв в фамилии или имени и т.д.; и третий – когда выявляются факты финансирования терроризма.

Общественная фобия...

– Законопроект длительное время находился на разработке, много споров вызвал у сенаторов, депутатов, какие вопросы вызывали споры у народных избранников?

– Каково будет влияние на реальный сектор экономики - именно это беспокоило представителей от народа и это обоснованно ведь когда вопрос встает об имуществе граждан именно тогда депутаты с особой тщательностью и ответственностью подходят к принятию решению. В Комитет уже начала поступать информация от субъектов финансового мониторинга, с каждым днем ее объем увеличивается, но мы действуем совершенно спокойно, согласно установленным нормам, никого не беспокоим. При поступлении информации, мы проводим тщательный анализ и проверяем обоснованность подозрительности операции, проводим анализ при помощи изучения информации.

Мы осознаем груз ответственности перед обществом и это для нас самое важное, как для государственного органа, для нас априори - благополучие наших граждан, неприкосновенность вкладов, имущественных доходов, соблюдение конституционных прав, это святая святых для

– Могут ли граждане быть уверены в сохранности той информации, которая предоставлена субъектами мониторинга в Комитет?

– К нам поступает информация, она идет в первое управление, дальше материал уходит в аналитический отдел и только потом в третье управление. Если информация заслуживает внимания, то ее передают в правоохранительные органы. Все поступающие к нам материалы фиксируются в нашей базе, там зашифровываются и сохраняются автоматически. У нас все контролируется и отслеживается.

Инвестиционная привлекательность...

– Какое значение для страны имеет принятие Закона?

– В евразийском пространстве мы одни из последних приняли этот закон, долго анализировали и готовили фундамент для безболезненной и благоприятной его реализации. Принятие Закона для Казахстана имело большое значение в особенности в экономической и финансовой сфере. Страна становится транспарентной, открытой.

Существование этого закона будет способствовать предупреждению отмывания денег и финансированию терроризма – это важнейшие факторы по поднятию имиджа инвестиционной привлекательности республики, борьбы с организованной преступностью, противостоянию коррупции и т.д. Каждый иностранный инвестор, принимая решение о введении своих инвестиций в экономику страны, обязательно ознакомиться, приняты ли в стране законы о противодействии легализации доходов полученных незаконным путем, или же законы по Инициативе прозрачности и т.д. Ратификация Казахстаном многих международных Конвенций и договоров в сфере противодействия легализации доходов, полученных незаконным путем и финансированию терроризма, это один из факторов председательства страны в 2010 году в международной организации ОБСЕ.

Беседу вела Гульнара Бисаринова



KEGOC

Joint Stock Company "Kazakhstan Electricity Grid Operating Company

**KEGOC JSC is a system operator of the Unified Power System (UPS)
of the Republic of Kazakhstan**



On the Company balance sheet there are power transmission lines (total length more than 24 ths. km) with voltage 110-1150 kV and 74 substations with the installed capacity of transformers equal to 33697 MVA. They make National Power Grid (NPG).

Mission of KEGOC JSC is to ensure reliable functioning of Unified Power System of the Republic of Kazakhstan according to the modern technical, economical, environmental requirements, professional safety and health protection standards.

The founder of KEGOC JSC is the Government of the Republic of Kazakhstan.
Sole shareholder is National Welfare Fund "Samruk-Kazyna" JSC.

**Beibitshilik str., 37, Saryarka region, Astana, 010000, Republic of Kazakhstan
Tel. +7 (7172) 317537, fax +7 (7172) 970455
E-mail: kegoc@kegoc.kz. Official web-site www.kegoc.kz**



Некоторые вопросы рынка электроэнергии в Казахстане

Суншлик Тиесов,
Председатель Правления
АО «КОРЭМ»



Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 мая 1996 года № 663 «О программе приватизации и реструктуризации в электроэнергетике» основной целью проводимых реформ в отрасли было определено создание открытого конкурентного рынка электроэнергии.

Последующие решения Правительства Республики Казахстан последовательно проводили реализацию этой идеи, в частности, постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 сентября 1996 года № 1188 был создан рынок двусторонних контрактов, позволяющий осуществить свободный выбор поставщика электрической энергии на конкурентной основе.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 31 июля 1997 года № 1193 была принята «Программа дальнейшего развития рынка электроэнергии», направленная на дальнейшую либерализацию рынка электроэнергии, т.е. задана направленность на усиление конкурентности, как в поставке электроэнергии, так и в энергоснабжении потребителей на розничном рынке.

В Программе обозначены принципы формирования Национальной электрической сети страны, региональных электросетевых компаний, энергопроизводящих компаний, заложена идея создания специальной торговой площадки, работающей на принципах биржевой торговли.

Утвержденные Правительством республики последующие Концепции по дальнейшему развитию рынка

электроэнергии Казахстана, принятые, соответственно, в 2000 году (постановление Правительства РК от 20 апреля 2000 года № 606) и в 2004 году (постановление Правительства РК от 18 февраля 2004 года № 190) продолжили логическое движение к созданию эффективно работающего конкурентного рынка.

В частности, происходит выделение функций сбыта электроэнергии от региональных электросетевых компаний, провозглашается принцип конкурентной поставки электроэнергии на региональном уровне, продекларирован принцип обязательности закупки электроэнергии соответствующими лицензированными, выбранными на конкурентной основе энергоснабжающими организациями на централизованных торгах, на специально организованной торговой площадке.

При этом была обозначена обязательность создания систем автоматизированного технического учета электроэнергии, как на уровне оптового рынка, так и на розничном рынке.

Сейчас можно констатировать, что поставленные задачи были решены на уровне оптового рынка электроэнергии, т.е. АО «KEGOC» было сформирована система автоматизированного учета по контуру Национальной электрической сети, проведена работа по автоматизации учета на электростанциях - субъектах оптового рынка, была создана эффективно работающая торговая площадка для проведения спот-торгов «за сутки вперед», а также

**НА СЕГОДНЯ
НЕЛЬЗЯ ОДНО-
ЗНАЧНО НА-
ЗВАТЬ ХОТЯ
БЫ ОДНУ РЕ-
ГИОНАЛЬНУЮ
КОМПАНИЮ,
В КОТОРОЙ
ПОЛНОСТЬЮ
ЗАВЕРШЕНЫ
РАБОТЫ ПО
СОЗДАНИЮ
ЭФФЕКТИВ-
НЫХ АВТОМА-
ТИЗИРОВАН-
НЫХ СИСТЕМ
ТЕХНИЧЕСКО-
ГО УЧЕТА НА
РОЗНИЧНОМ
УРОВНЕ.**

проводятся торги по предложениям энергопроизводящих компаний и запросам энергоснабжающих организаций на среднесрочный и долгосрочный периоды.

Проведена организационная работа и пробуются в имитационном режиме балансирующий рынок электроэнергии и мощности.

Однако, остался нереализованным принцип обязательности закупок электроэнергии на централизованных торгах, что повлияло на последующее поведение субъектов на оптовом рынке электроэнергии. Особенно негативными были последствия практического невыполнения поставленных задач на региональном уровне.

На сегодня нельзя однозначно назвать хотя бы одну региональную компанию, в которой полностью завершены работы по созданию эффективных автоматизированных систем технического учета на розничном уровне. Не продвинул принцип конкурентности на региональном уровне. Принятые организационные меры по выделению энергосбытовых компаний из региональных электросетевых компаний привели к созданию аффилированных с РЭКаами субъектов, и сохранился высокий уровень монополизации в регионах по функции энергоснабжения потребителей. Коэффициент концентрации розничного рынка по энергоснабжению составляет более 80%, а в некоторых регионах доходит и до 100%. В сравнении с развитыми рынками электроэнергии, где нормальной концентрацией считается коэффициент ниже 40%, показывает неисполнение поставленных целей.

Очевидно, что требовался системный анализ возникшей ситуации и принятие необходимых управленческих воздействий.

В Казахстане складывалась последовательная работа по созданию открытого, доступного, прозрачного конкурентного рынка электроэнергии, выстроенная на анализе достигнутого положения, обобщения накопив-

шегося опыта, с последующей коррекцией путей развития рынка электроэнергии, в принимаемых концептуальных решениях и закрепляемых в соответствующих изменениях в нормативно-правовой базе.

Этого, к сожалению, не произошло в 2008 году, когда в отсутствие утвержденной Правительством Республики Казахстан Концепции по дальнейшему развитию рынка электроэнергетики на прогнозируемые III-й и IV-й периоды, в декабре 2008 года были приняты изменения в Закон Республики Казахстан «Об электроэнергетике» и другие законодательные акты, что кардинально изменило ход развития рынка электроэнергии.

Принятие системы предельных цен на отпускаемую электроэнергию с электростанций привело к полному зарегулированию тарифов на производство, передачу и отпуск электроэнергии потребителям.

В этих условиях, очевидно, что не может идти речь о конкурентном рынке, об объективном ценообразовании на основе складывающейся ситуации со спросом и предложением на рынке электроэнергии.

Объективности ради, следует отметить, что введение предельных цен было произведено на фоне приближающегося дефицита электроэнергии и необходимости привлечения инвестиций в развитие новых мощностей. Однако в мире известны примеры рыночных методов повышения инвестиционной привлекательности электроэнергетики. В первую очередь – запуск эффективно работающих и обязательных для покупки и продажи рынков электрической мощности. Наличие указанных рынков не только вырабатывает своевременные (раньше, чем электрическая энергия) импульсы для наращивания энергомощностей, но и служит гарантией, как для заема недостающих средств, так и для их возврата.

Кроме указанного, ввод полного администрирования за уровнем цен в электроэнергетике требует от государственных органов эффективного, практически оперативного управления этим процессом, что реально невозможно в условиях имеющейся системы управления.

Отслеживание процесса за реализацией инвестпроектов взамен на предельные цены требует построения более эффективной системы мониторинга, чем обычная система периодических бумажных отчетов. После внесенных в декабре 2008 года изменений в законодательные акты Республики Казахстан, постановлением Правительства Республики Казахстан от 3 апреля 2009 года № 465 была утверждена Концепция дальнейшего совершенствования рыночных отношений в электроэнергетике Казахстана, которая не нашла своего законодательного решения, так как изменения в Закон Республики Казахстан «Об электроэнергетике» были уже внесены в декабре 2008 года.

Таким образом, имеются противоречия между ранее изложенными принципами в построении открытого доступного, конкурентного прозрачного рынка электроэнергии в Казахстане и действующим законодательством Республики Казахстан. Очевидно, требуется принять необходимые меры по провозглашению принимаемой за основу модели рынка электроэнергии, принятия энергичных мер по практической реализации положений Концепции 2004, Концепции 2009 года путем внесения необходимых изменений в действующее законодательство Республики Казахстан уже в 2010 году, в первую очередь, в Закон Республики Казахстан «Об электроэнергетике».



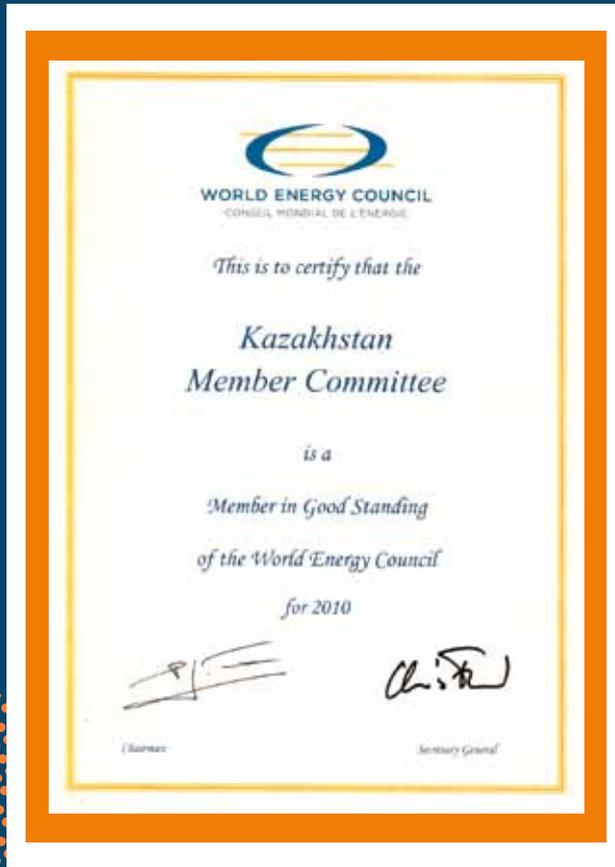


WORLD ENERGY COUNCIL

CONSEIL MONDIAL DE L'ENERGIE

Albania
 Algeria
 Argentina
 Austria
 Belgium
 Botswana
 Brazil
 Bulgaria
 Cameroon
 Canada
 China
 Colombia
 Congo (Dem. Rep.)
 Côte d'Ivoire
 Croatia
 Cyprus
 Czech Republic
 Denmark
 Egypt (Arab Rep.)
 Estonia
 Ethiopia
 Finland
 France
 Germany
 Ghana
 Greece
 Hong Kong, China
 Hungary
 Iceland
 India
 Indonesia
 Iran (Islamic Rep.)
 Ireland
 Israel
 Italy
 Japan
 Jordan
KAZAKHSTAN
 Kenya
 Korea (Rep.)
 Kuwait
 Latvia
 Lebanon
 Libya/ GSPLAJ
 Lithuania
 Luxembourg

Macedonia (Rep.)
 Mexico
 Monaco
 Mongolia
 Morocco
 Namibia
 Netherlands
 Nepal
 New Zealand
 Niger
 Nigeria
 Norway
 Pakistan
 Paraguay
 Peru
 Philippines
 Poland
 Portugal
 Qatar
 Romania
 Russian Federation
 Saudi Arabia
 Senegal
 Serbia
 Slovakia
 Slovenia
 South Africa
 Spain
 Sri Lanka
 Swaziland
 Sweden
 Switzerland
 Syria (Arab Rep.)
 Taiwan, China
 Tajikistan
 Tanzania
 Thailand
 Trinidad & Tobago
 Tunisia
 Turkey
 Ukraine
 United Kingdom
 United Arab Emirates
 United States
 Uruguay
 Yemen



**Kazakhstan, represented
 by KAZENERGY Association,
 joined the World Energy Council**

September 16-19, 2009

World Energy Council has a Member Committee in 93 countries world-wide.

www.worldenergy.org



Состояние рынка централизованной торговли электрической энергией в Республике Казахстан

История проведения централизованных торгов электрической энергией в Казахстане начинается с 2002 года – момента запуска спот-торгов электрической энергией в режиме «за день вперед».

Анализ данных централизованных торгов (спот-торги в режиме «за день вперед» и торги электрической энергией на среднесрочный и долгосрочный периоды), проведенных с 2004 по 2008 годам, наглядно показывает положительную динамику развития централизованных торгов электрической энергией как самостоятельного сегмента оптового рынка (рис. 1).

В таблице 1 приведены данные по проведенным централизованным торгам за период с 2004 по 2009 годов по видам торгов.

Общие итоги централизованных торгов за 2009 год

По результатам проведенных централизованных торгов электроэнергией, было заключено 433 сделки в объеме 1 870 893 тыс. кВт*ч на общую сумму 7 542 565 тыс. тенге (включая спот-торги в режиме «за день вперед» и торги на среднесрочный и долгосрочный периоды).

Объем заключенных сделок в 2009 году имел отрицательную тенденцию в сравнении с 2008 годом. Так, в 2008 году объем сделок составил 7 690 133 тыс. кВт*ч, что в 4,1 раза больше, чем в 2009 году (рис. 2).

В 2009 году наблюдалась отрицательная тенденция по объему централизованных торгов в течение трех кварталов и только в 4-м квартале начинается подъем. Так, если в I-м квартале объем торгов составил 446 552 тыс. кВт*ч, во II-м - 417 099 тыс. кВт*ч, то III-м в наблюдалось резкое снижение объема заключенных сделок через торговую площадку АО «КОРЭМ», в сравнении с I-м и II-м кварталами 2009 года объем торгов в III-м квартале снизился в 4 раза и составил 101 736 тыс. кВт*ч. Только в IV-м квартале 2009 года наблюдается положительная тенденция по объему централизованных торгов, так, в сравнении с I-м кварталом 2009 года, объем торгов вырос в 2 раза и составил 905 506 тыс. кВт*ч.

В таблице 2 приведены цены на электрическую энергию, определенную в ходе проведения централизованных торгов.

Минимальная цена по итогам торгов была зафиксирована во II-м квартале 2009 года по торгам на среднесроч-

ный и долгосрочный период, данная цена соответствует цене контрактов на электроэнергию, вырабатываемую ГЭС в период природоохранных пусков воды.

Итоги спот-торгов в режиме «за день вперед» за 2009 год

По итогам проведенных торгов за 2009 год было заключено 374 сделки в объеме 156909 тыс. кВт*ч на общую сумму 581 643 тыс. тенге. Суммарный объем предложения составил 292570 тыс. кВт*ч, при уровне спроса 475218 тыс. кВт*ч. Динамика объемов заключенных сделок по месяцам представлена на рисунке 3.

Из диаграммы видно, что динамика цен была стабильной на протяжении I-го и II-го кварталов а, в III-м квартале произошел значительный разрыв между максимальной и минимальной клиринговой ценой. Этот разрыв обусловлен тем, что производителям электрической энергии, согласно норме Закона «Об электроэнергетике», разрешено продавать до 10% от произведенной электрической энергии по свободным ценам на спот-торгах. В связи с этим начался рост цен.

Таблица 1
Динамика централизованных торгов по видам проведенных торгов

Наименование торгов	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год
спот-торги, тыс. кВт*ч	11834	60720	187198	71115	137741	156909
торги на средне- и долгосрочный периоды, тыс. кВт*ч	950976	3652968	4677336	9437496	7552392	1713984
Всего	962810	3713688	4864534	9508611	7690133	1870893



За аналогичный период 2008 года по спот-торгам в режиме за день вперед было заключено 320 сделок в объеме 137 741 тыс. кВтч на общую сумму 445 495,5 тыс тенге. Объем сделок, заключенных за 2009 год, на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Динамика проведенных торгов за 2008 и 2009 годы приведена на рисунке 4.

Итоги торгов электрической энергией на среднесрочный и долгосрочный периоды за 2009 год

По итогам торгов электроэнергией на среднесрочный и долгосрочный периоды было заключено 59 сделок в объеме 1 713 984 тыс. кВт*ч на общую сумму 6 960 921 тыс. тенге.

Динамика проведенных торгов в разрезе месяцев представлена на рисунке 5.

За аналогичный период 2008 года по торгам электрической энергией на среднесрочный и долгосрочный периоды было заключено 387 сделок в объеме 7 552 392 тыс. кВт*ч на общую сумму 23 763 407 тыс. тенге. Объем сделок, заключенных за 2009 год, в 4 раза меньше, чем за 2008 год.

Объем заключенных в 2009 году сделок снизился по следующим причинам:

- Изменения в нормативно-правовой базе отрасли, а именно принятие Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам деятельности независимых отраслевых регуляторов», который предусматривает некоторые немаловажные для централизованных торгов аспекты:

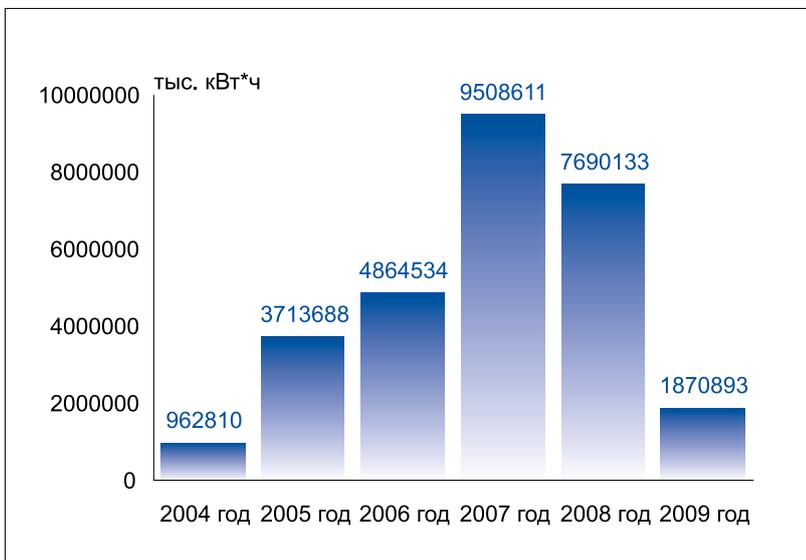


Рис. 1. Динамика проведенных централизованных торгов за период с 2004 по 2009 гг.

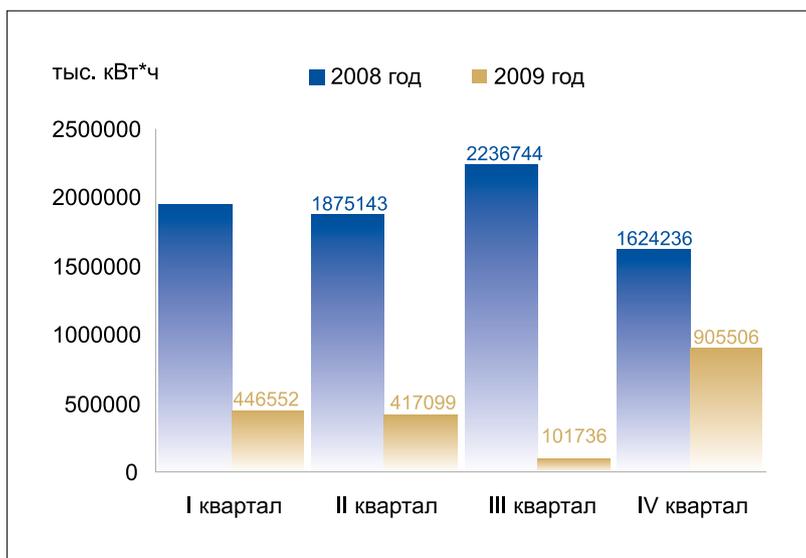


Рис. 2. Динамика централизованных торгов за 2008 и 2009 гг. по кварталам

- энергоснабжающая организация не может заключить контракт на покупку либо продажу электроэнергии с другой энергоснабжающей организацией;
 - организации, осуществляющие покупку с целью перепродажи электроэнергии, более не могут осуществлять свою деятельность на рынке электроэнергии Республики Казахстан;
 - задержка с утверждением новых Правил ЦТ;
 - неисполнение Закона «Об электроэнергетике» группой субъектов ОРЭ РК, касающихся участия на ЦТ.
- Введение предельных тарифов по группам станций дало предсказуемость тарифов на электрическую энергию в долгосрочном периоде. Безусловно, это хорошо для инвесторов, которые будут вкладывать инвестиции в строительство новых мощностей, но с другой стороны, конкуренция между энергопроизводящими организациями только в пределах своей ценовой группы, ограниченной предельным тарифом, остается весьма сомнительной. К тому же у любого потребителя может возникнуть вопрос, а заинтересованы ли энергопроизводящие организации в том, чтобы конкурировать между собой в пределах своей ценовой группы? Электрическая энергия, как уникальный товар, будет востребована потребителями по любой цене.

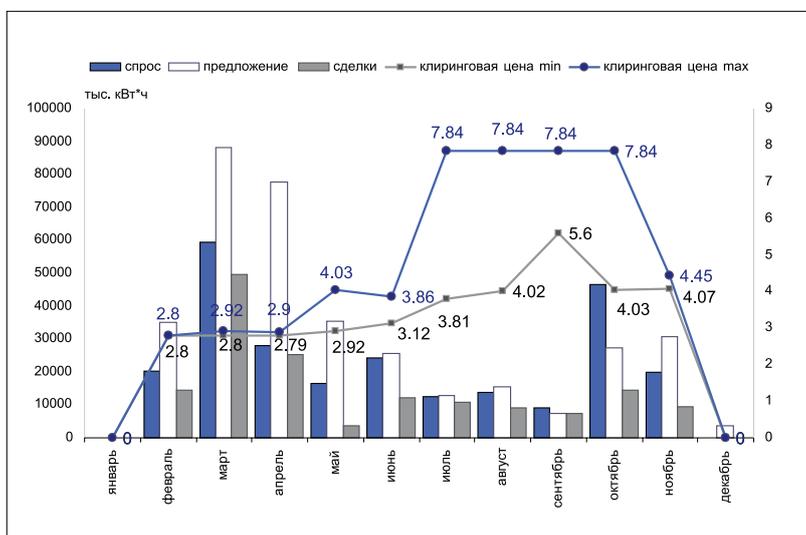


Рис. 3. Динамика объемов заключенных сделок по спот-торгам в режиме «за день вперед» за 2009 г.

Так, в 2009 году практически все энергоснабжающие организации друг за другом заявляют о повышении цены на электрическую энергию для конечного потребителя и основной причиной повышения тарифов называют именно введение предельных тарифов для станций. Еще преждевременно говорить о том, добились ли мы от введения нового механизма ценообразования на рынке электрической энергии главной цели – инвестиционной привлекательности отрасли, но на данный момент совершенно очевидным становится то, что у нас отсутствуют рыночные индикаторы, которые бы основывались на чисто рыночных механизмах ценообразования, т.е. изменении спроса и предложения. В настоящее время на рынке отсутствуют механизмы определения стоимости на электрическую энергию в реальном времени. На данном этапе рынок электрической энергии отрегулирован таким образом, что единственным сектором свободного ценообразования на электрическую энергию стал спот-рынок.

Принятая постановлением Правительства Республики Казахстан от 3 апреля 2009 года № 465 Концепция дальнейшего совершенствования рыночных отношений в электроэнергетике Республики Казахстан предусматривает закрепление нормы обязательной покупки-продажи 10-15 процентов электрической энергии на спот-торгах в режиме «за день вперед» и направлена на создание

Таблица 2
Динамика максимальных и минимальных цен, сложившихся на централизованных торгах за I, II и III кварталы 2009 года

кварталы	спот-торги в режиме «за день вперед»		торги на средне- и долгосрочные периоды	
	минимальная цена (тг/кВтч с НДС)	максимальная цена (тг/кВтч с НДС)	минимальная цена (тг/кВтч с НДС)	максимальная цена (тг/кВтч с НДС)
I	2,8	2,92	3,136	4,928
II	2,8	4,03	1,008	5,6
III	3,81	7,84	3,976	11,5696
IV	4,03	7,84	4,032	13,5296

устойчивой рыночной структуры оптового рынка. Спот-рынок служит для формирования субъектами рынка переменной части суточного графика, которую невозможно точно планировать. Спот-торги проводятся в электронной системе торговли, что позволяет участникам торгов, не выходя из своего офиса, с помощью современных технологий производить покупку либо продажу электрической энергии, т.е. субъекты рынка имеют возможность оперативно заключать сделки, экономя как человеческие, так и материальные ресурсы, по сравнению с организацией и проведением тендерных процедур. Имея возможность оперативно корректировать свои графики поставки-потребления электрической энергии, субъекты рынка имеют возможность не допускать дисбалансы в системе, что, в свою очередь, положительно влияет на надежную работу энергосистемы в целом. По сути, спот-цена на электрическую энергию отражает реальную стоимость за каждый кВт*ч, которую в настоящий момент готовы заплатить потребители, то есть это индикатор текущей ситуации на рынке электрической энергии (к примеру, аварийное выбытие мощности, сезонность потребления электрической энергии и т.д.). В таблице 3 приведены значения волатильности цен по итогам проведенных спот-торгов за 2009 год. Из таблицы 3 видно, что волатильность цен на спот-торгах в I-м квартале 2009 года была незначительной, в пределах 4%, значительный разбег цен на спот-торгах

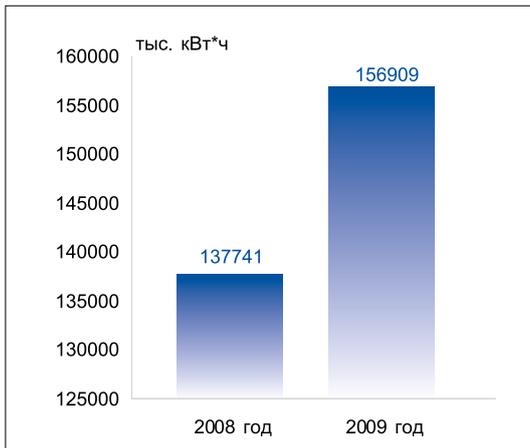


Рис. 4. Динамика объемов заключенных сделок по спот-торгам в режиме «за день вперед» за 2008-2009 гг.

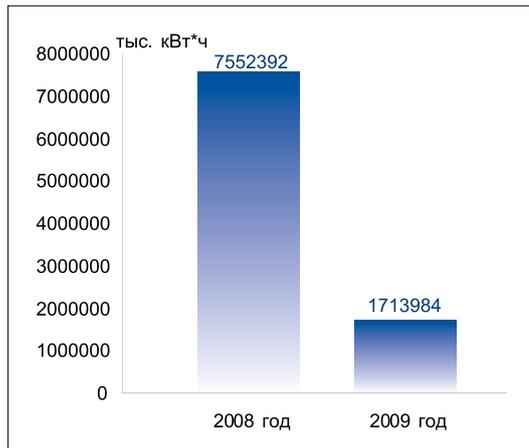


Рис. 6. Динамика объемов заключенных сделок по торгам электрической энергией на среднесрочный и долгосрочный периоды за 2008-2009 гг.

возможно только при введении обязательных норм участия для субъектов оптового рынка электрической энергии в спот-торгах. К примеру, в Российской Федерации в итоге реструктуризации холдинга РАО «ЕЭС России» и других предприятий отрасли проводится целенаправленная политика по реализации переходной модели конкурентного оптового рынка в несколько этапов, в зависимости от готовности структуры отрасли и других условий. Первый этап подразумевал запуск сектора свобод-

Таблица 3
Волатильность цен на спот-торгах в 2009 году

Месяц	Минимальные цены, тг/кВт*ч (с НДС)	Максимальные цены, тг/кВт*ч (с НДС)	Отклонение в %
январь	0	0	0.0
февраль	2.8	2.8	0.0
март	2.8	2.92	104.3
апрель	2.79	2.9	103.9
май	2.92	4.03	138.0
июнь	3.12	3.86	123.7
июль	3.81	7.84	205.8
август	4.03	7.84	194.5
сентябрь	5.6	7.84	140.0
октябрь	4.03	7.84	194.5
ноябрь	4.07	4.45	109.3
декабрь	0	0	0.0

наблюдается с III-го квартала 2009 года и составляет в отдельные месяцы до 206%; это связано с введением предельных тарифов на электрическую энергию и разрешением продажи электроэнергии на спот-торгах по свободным ценам.

Немаловажную роль играет тот факт, что спот-торги проводятся на биржевых принципах, цена определяется на основе рыночных механизмов путем сопоставления графиков спроса и предложения, соответственно, соблюдается принцип прозрачного ценообразования. В связи с чем, контролирующим органам проще следить за соблюдением норм законодательства в сфере конкуренции, с целью пресечения неконкурентных действий со стороны как производителей, так и потребителей электрической энергии.

Следует также отметить, что в законодательстве РК предусмотрена возможность закупа электрической энергии на спот-торгах для субъектов естественных монополий и для предприятий, подпадающих под действие Закона РК «О государственных закупках», т.е. для всех субъектов рынка созданы условия для выхода на спот-торги.

Таким образом, функционирование спот-рынка, как одного из сегментов оптового рынка электрической энергии, является важным звеном в формировании объективных рыночных цен и одним из инструментов формирования баланса в энергосистеме. Поэтому государство заинтересовано в необходимости развития спот-рынка, но оно

ной торговли на 5-15% объемов электроэнергии с добровольным участием покупателей.

Вторым этапом стало обязательное участие покупателей оптового рынка в секторе свободной торговли на 5-15% объемов электроэнергии.

Реализация второго этапа законодательно закреплена постановлением Правительства Российской Федерации с утверждением нормы обязательной продажи электрической энергии на спот-торгах по свободным ценам поэтапно, начиная с 15% с дальнейшим увеличением.

Исходя из вышеизложенного, для развития и дальнейшего совершенствования структуры оптового рынка электроэнергии в Республике Казахстан, крайне необходимо, в первую очередь, законодательно закрепить норму обязательного участия для субъектов оптового рынка электрической энергии в спот-торгах, что послужит реальным индикатором объективных рыночных цен и одним из инструментов формирования баланса в энергосистеме Республики Казахстан.

Хамитов Р.Р.,
Начальник отдела биржевой торговли и маркетинга АО «КОРЭМ»
Поляничкина Т.В.,
Старший менеджер отдела биржевой торговли и маркетинга АО «КОРЭМ»

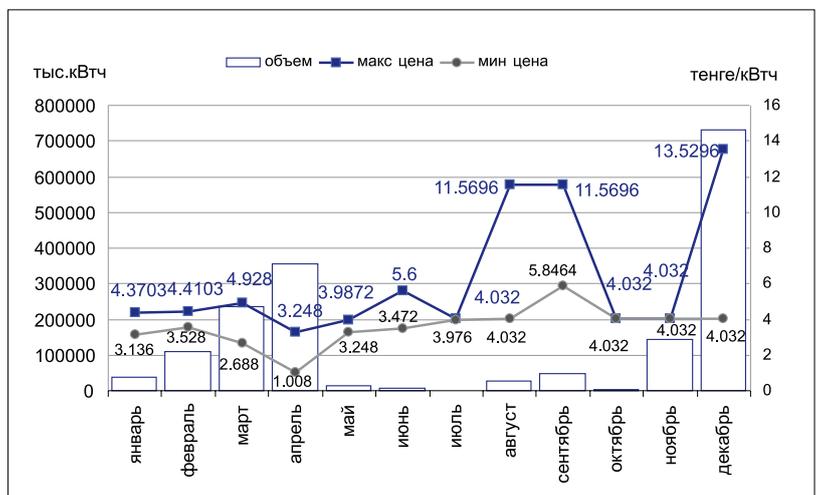


Рис.5. Объемы, максимальные и минимальные цены сделок по итогам торгов на среднесрочный и долгосрочный периоды в 2009 году



ЕВРО: в зоне особого риска

Глобальный финансово-экономический спад обнажил проблемы дисбаланса экономик членов зоны евро, что крайне негативно отразилось на евро стремительным падением. Еврозона оказалась под ударом в результате критической ситуации в Греции, а также нестабильности экономик Испании, Португалии, Ирландии и других стран региона. В результате Европейский союз оказался на грани нового кризиса, который затронул не только финансовую сторону, но и политическую.



Разбалансирование системы

Маастрихтский пакт, учредивший зону евро, изначально устанавливал пределы дефицита для государств зоны евро в 3%. Однако мировой кризис поспособствовал резкому росту бюджетного дефицита практически всех стран Европейского союза. В некоторых странах превышение дефицита достигло настолько высокой планки, что возникла реальная угроза стабильности еврозоны.

Сегодня больше половины из 16 стран зоны евро, а также 20 из 27 государств Европейского союза, превышают данный допустимый уровень дефицита от ВВП. В итоге идет прямое нарушение Пакта стабильности и роста стран ЕС, который все государства зоны евро должны неукоснительно соблюдать.

Как известно, наиболее всего пострадала Греция, чей бюджетный дефицит по состоянию на 2009 год составил 12,7% от ВВП. В Ирландии ситуация также не менее критичная, там дефицит достиг 12,5%. В Испании – 11,5%, Португалии – 9,3%.

В итоге увеличение долгов снижает инвестиционные рейтинги, а падение евро приводит к закономерному росту других валют. В первую очередь, это касается американского доллара и японской иены.

Хотя ослабление евро для некоторых среднестабильных европейских государств только «на руку». Так, это выгодно для Германии, хотя она и заинтересована в сохранении стабильности финансовых рынков. Именно поэтому Берлин долгое время «тянул время» с финансовой помощью для Греции, апеллируя к ее самостоятельности в решении создавшихся проблем.

Тем самым глобальный кризис значительно разбалансировал европейскую систему, в которой и без того уже существовала разница в уровне экономик стран, входящих в Еврозону. В результате увеличился разрыв в доходности между суверенным долгом различных стран-членов зоны евро.

Сейчас для привлечения денег с мирового кредитного рынка правительство Греции должно выплачивать 5,8% годовых, Ирландии – 5,5%. В то время как для Франции этот показатель составляет 3,8%, а для Германии – 3,3%, что является самым низким показателем в зоне евро. Таких дисбалансов в Еврозоне не было с момента ее создания. Евросоюз, изначально позиционируя себя как единое наднациональное образование, способное справиться с проблемами своими силами, не обращаясь к Международному валютному фонду, в действительности проявил неспособность решать создавшиеся проблемы. Пакт стабильности и роста оказался бессильным перед кризисными явлениями, что, безусловно, потребует принятия в будущем нового стратегического документа с учетом создавшихся условий и обстоятельств.

Следует отметить, что Пакт предназначался для координации экономической и финансовой деятельности и представлял собой главное дисциплинирующее средство, ставящее своей целью недопущение перекладывания издержек неограниченных за-

имствований какого-либо отдельного государства на Еврозону в целом. Однако страны уже давно неоднократно нарушали Пакт. Еще пять лет назад Канцлер Германии Шредер открыто говорил о пересмотре Пакта и отмене жесткого трехпроцентного потолка дефицита госбюджета. Но все оставалось без изменений.

При создании Европейского валютного союза с его строгими условиями вхождения никто не предполагал возможность, что кто-нибудь из 16 государств зоны действия евро может лишиться стандартного для развитых экономик странового рейтинга с буквой А.

Сложность ситуации заключается в том, что зона евро создавалась таким образом, что вопрос о выходе из нее даже не предусматривался. Нет никаких процедур или механизмов на случай дефолта одного из членов.

Но даже если такой прецедент будет создан, то он крайне негативно отразится на вышедшей стране, которой будет значительно сложнее привлечь внешние займы и инвестиции.

Теоретически, наиболее простым вариантом спасения евро как полноценной мировой резервной валюты могло бы стать избавление Еврозоны от балласта в виде экономически слабых стран-участников. Возвращение их к национальным валютам позволило бы одновременно решить проблемы как в самих странах через девальвацию, так и в зоне евро. Однако практически это невозможно.

По мнению специалистов Евросоюза, реальной возможностью может стать приостановка участия какого-либо государства в зоне евро для прохождения специального периода жестких и глубоких реформ. По его завершению и после стабилизации государственных расходов данная страна вновь возвратится в зону евро.

Другим возможным реабилитирующим путем может быть дополнительная эмиссия Европейского Центробанка, постепенное понижение курса европейской валюты, возможное снижение нормативов для стран-участников зоны евро.

Греческий гамбит

Греция оказалась в очень тяжелой ситуации, которая выразилась в давлении на ее экономику в виде огромной задолженности в размере 300 млрд. евро. Произошел резкий отток инвесторов из капиталов местных банков, что только прибавило растущие расходы.

Кроме того, упали курсы греческих гособлигаций и, соответственно, повысился процент, который правительству приходится гарантировать покупателям новых облигаций. Между тем, выпуск этих ценных бумаг необходим для поддержания жизнедеятельности государства и обслуживания долгов.

Несмотря на то, что Греция разработала программу финансовой стабилизации, согласно которой к 2012 году дефицит бюджета опустится до 2,8% ВВП, министры финансов зоны евро выразили сомнение по этому поводу. Афины решили повысить доходы за счет повышения налогов. Но повышение налогов является не самым лучшим выходом. В итоге это привело к социально-политическому кризису в Греции, которая оказалась в положении между молотом и наковальней.

Тем самым, страны Еврозоны оказались в затруднительном положении, что заставляет их пройти довольно жесткий процесс реструктуризации. В целом же система Еврозоны нуждается в более гибкой структуре.

Ситуация в Греции, так же как и в ряде других европейских стран, обнажила проблему, о которой говорили эксперты еще накануне зарождения общей европейской валюты и вступления большинства стран ЕС в единую Еврозону. Уязвимостью системы является то, что шаги,



НАИБОЛЕЕ ПРОСТЫМ ВАРИАНТОМ СПАСЕНИЯ ЕВРО КАК ПОЛНОЦЕННОЙ МИРОВОЙ РЕЗЕРВНОЙ ВАЛЮТЫ МОГЛО БЫ СТАТЬ ИЗБАВЛЕНИЕ ЕВРОЗОНЫ ОТ БАЛЛАСТА В ВИДЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ СЛАБЫХ СТРАН-УЧАСТНИКОВ.

предпринимаемые одними странами по реализации своих бюджетных ассигнований, в конечном итоге влияют на положение дел в других странах Еврозоны.

В результате все это привело к самому мощному падению евро, которое не остановило даже сообщение о том, что власти Евросоюза создают беспрецедентных объемов стабилизационный фонд для поддержки не только Греции, но и других государств, оказавшихся в подобных обстоятельствах.

Сложность ситуации заключается в том, что в тяжелом положении оказалась не только Греция, но и многие другие страны Евросоюза. Кризис зоны евро ЕС начал распространяться и на другие входящие в нее страны, что и без того усиливает финансовые дисбалансы. За время своего существования с 1999 года страны зоны евро не смогли добиться сближения их финансово-экономических показателей.

Проблема заключается в разнородности стран и слабости механизма контроля и мониторинга. Отсутствие единого политико-экономического центра только затрудняет принятие единых политических решений. Как правило, международные валютные союзы существуют вокруг доминирующей державы. Для сравнения США являются единым государством и имеют широкие полномочия в регулировании собственной экономики и валютной системы. Возможности Еврозоны здесь гораздо ниже, и чиновники постоянно наталкиваются на различные конфликты интересов.

Так или иначе, странам Евросоюза и членам Еврозоны придется радикально пересмотреть все основополагающие документы, регулирующие работу системы, которая наглядно продемонстрировала свою несостоятельность. И, прежде всего, необходимо будет создать механизм защиты финансовой стабильности зоны евро в целом и жесткую систему мониторинга в каждой стране. В первую очередь, будет ужесточаться финансовая дисциплина членов ЕС, с введением санкций в отношении стран, нарушающих ограничения на дефицит бюджета.

Однако здесь существуют высокие риски, что жесткие меры экономии, которые будут приняты в большинстве государств Еврозоны, могут привести к резкому замедлению темпов роста. А это может способствовать даже возвращению рецессии.

Алишер Тастенов





Кемпинский
Теперь в Бодруме!

Комфорт и роскошь по новому...

В Бодруме, столице отдыха Турции, появился отель первого класса, Кемпинский в заливе Барбаросса. Необыкновенной красоты вид на Эгейское море и самое настоящее СПА Шестое Чувство в новом отеле Бодрума нужно увидеть своими глазами.

Почувствуйте разницу.



Kempinski Hotel
Barbaros Bay

BODRUM • TURKEY

Kızılağaç Koyu • Gerenkuyu Mevkii • Yalıçiftlik 48400 • Bodrum • Türkiye • Tel +90 252 311 0303 • Fax +90 252 311 0300
reservations.barbaros@kempinski.com • www.kempinski-bodrum.com





Совершенство технологий – повышаем экологию

Нефтегазовая отрасль Казахстана активно развивается, постоянно модернизируясь и повышая темпы своей деятельности. Вместе с тем, рост производства оказывает прямое влияние на окружающую среду и здоровье людей. Поэтому вопросы экологии и новых технологий на производстве становятся жизненно актуальными.

В этой связи мы обратились к Баймуханбетову Серику Габитовичу, Управляющему директору по экологии АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз».





- Добрый день, Серик Габитович! Вы много лет работаете в сфере экологии производства и знаете все тонкости технологических процессов. Скажите, в чем заключалась основная миссия «Компании Мунай-Экология», в которой Вы были с самого момента создания и до 2009 года? И какие основные направления ее деятельности?

– Компания «Мунай-Экология» существует с 2001 года. Основным направлением ее деятельности является внедрение современных экологически безопасных технологий и материалов при добыче, переработке нефти, использовании нефтепродуктов и других отраслях промышленности.

На наш взгляд, экология улучшается тогда, когда совершенствуются технологии того или иного процесса. Так как деятельность компании связана с экологическими проектами, одним из первых направлений нашей работы стало улучшение качества казахстанского топлива.

Это была совместная работа с компанией «Helios» по созданию топливного бренда «Eco-Forgse», где был использован опыт таких крупнейших в мире компаний как «BP», «Shell» и других, которые также сформировали свои бренды.

Совершенствование топлива дополнительными добавками и присадками уже после процессов нефтепереработки повышает не только качество топлива, но и уровень его непосредственных продаж, что обусловлено высокой конкуренцией между предприятиями отрасли.

Созданию собственного топливного бренда компанией «Helios» в 2003 году предшествовала значительная подготовительная работа.

Компания «Мунай-Экология» как представитель мирового лидера в производстве топливных присадок – концерна BASF, была организатором ознакомительных поездок в Германию рабочих групп из Казахстана, состоявших из представителей профильных министерств, нефтеперерабатывающих заводов и других ведомств, в ходе которых были проведены консультации с ведущими специалистами нефтеперерабатывающей отрасли Европы. Представители Казахстана ознакомились с производством концерна BASF, посетили компанию Shell и независимую нефтехимическую лабораторию PetroLab.

В соответствии с принятой процедурой для определения оптимальной дозировки присадки необходимо проведение 60-часовых моторных испытаний на том же топливе, что будет использоваться на практике. В Казахстане эти испытания выполнить невозможно из-за отсутствия необходимого оборудования, поэтому они проводились в исследовательском центре концерна BASF в Германии.

Было доказано, что применение многофункционального пакета присадок позволяет довести казахстанский бензин по показателям моющего действия и коррозионной активности до мировых стандартов. Основываясь на этих результатах, компания «Helios» впервые в Республике смогла приступить к реализации бензинов с моющей присадкой под торговой маркой «Eco-Forgse». В дальнейшем, положительный опыт использования этих бензинов позволит привлечь к этой работе НПЗ страны.

Применение присадок позволяет поддерживать двигатель автомобиля в чистоте, топливо сгорает полнее и меньшее количество вредных выбросов (до 20%) попадает в атмосферу, и соответственно двигатель работает дольше и экономичнее.

В 1998 году все крупнейшие автопроизводители Америки, Западной Европы, Японии разработали единые рекомендации к качеству автомобильных топлив и приняли Всемирную топливную хартию, где определены требования к автомобильным топливам на текущий момент и перспективу. Для топлив, соответствующих требованиям даже нормы Евро-2, в хартии нормируются такие показатели, как отложения на впускных клапанах и чистота топливной форсунки.

В апреле 2009 года в Европе издана директива, которая предписывает применять в топливе моющие присадки, с целью снижения выбросов в атмосферу. В странах СНГ наш совместный проект с компанией «Helios» был первым.

В США, где доля бензинов, как и в Казахстане, превалирует в объеме потребляемого автомобильного топлива, впервые в мире законодательно было закреплено обязательное использование моющих присадок. Согласно «Закону США о чистом воздухе», начиная с 1 января 1995 года, ни одно лицо не может продавать или передавать конечному потребителю бензин, который не содержит присадок для предотвращения образования нагаров в двигателях или системах подачи топлива (моющих присадок).

С момента введения закона требования к эффективности действия присадок только ужесточаются.

Российские спецификации на топливо, так же как и европейские допускают использование в них моющих присадок, но пока не закрепляют их применение законодательно.

В 2006 году российская компания «Лукойл» приступила к реализации таких бензинов под маркой «Экто». Этому предшествовал выход постановления правительства Москвы №952-ПП «О стандартах на моторное топливо с улучшенными экологическими характеристиками». Согласно п. №7 приложения 3 этого постановления при производстве топлива марок Аи-92, Аи-95, Аи-98 с 01.01.06 должны обязательно применяться моющие присадки.

Производимые белорусским государственным концерном «Белнефтехим» моторные топлива полностью соответствуют требованиям Евро-3 и Евро-4 и экспортируются в страны Западной Европы. Эти топлива выпускаются по техническим условиям «Бензины автомобильные с улучшенными эксплуатационными характеристиками «Экстра», в которых нормируется содержание моющей присадки.

Под влиянием международного опыта китайский национальный стандарт GB 17930-1999 предусматривает обязательное применение присадок к топливам в крупнейших городах (Пекин, Шанхай, Гуанджоу) с последующим переводом всего китайского рынка на топлива с присадками. В настоящее время все топлива, реализуемые в крупных городах Китая, содержат моющие присадки.

Тем или иным путем применение присадок или ограничения по нагарообразованию топлив законодательно закреплено в Латинской Америке (Бразилия), Северной Европе (Швеция), азиатских странах (Тайланд). Сегодня уже никого не нужно убеждать, что есть прямая зависимость между качеством автомобильного топлива и состоянием экологии.

- С какими зарубежными научными институтами Вы ведете сотрудничество?

– В первую очередь это крупнейший химический концерн BASF, который имеет очень мощную базу с 10 тыс. сотрудниками исследовательского центра, оборудованного самым современным средствами. Не случайно с этим концерном сотрудничают такие компании как «BP», «Shell», «Agip», «Aral».

Сотрудничая с мировыми лидерами, мы стараемся внедрять новейшие современные технологии, работаем, чтобы они были востребованными в Казахстане. Важно отслеживать ситуацию, ведь каждый год идет тестирование и выпуск новых продуктов концерна, меняются и сами присадки.

– В чем заключается проект очистки и переработки нефтешлама?



– Другим ключевым направлением нашей деятельности является переработка нефтяных шламов, очистка нефтяных амбаров.

Так, в Мангистауской области много лет назад в результате разрыва магистрального нефтепровода произошел разлив нефти на площади около 82 га. В ноябре 2005 года мы приступили к реализации проекта по очистке загрязненной территории, хотя мало кто верил в возможность переработки и рекультивации, но к концу 2009 года осталась площадь только около 30 гектаров, подлежащих очистке.

Для выполнения работ, после изучения европейского и российского рынка, было приобретено оборудование немецкой компании «Flottweg AG».

Предварительно мы ознакомились с результатами работы этой компании на российском рынке, где тоже проводилась переработка нефтяных остатков. Компания зарекомендовала себя на отлично, поэтому мы взяли кредит и приобрели на свой страх и риск ее оборудование. Это только на первый взгляд, кажется вот она разлитая нефть, бери и качай. На самом деле процесс выделения нефти из нефтешлама очень сложный. Люди, занимающиеся производством меня поймут, когда на производстве идет нестабильное сырье очень сложно из этого получить качественный продукт. Любое производство очень хорошо работает, если в процессе используется однородное качественное сырье.

В нашем случае мы имеем дело с неоднородным сырьем, поэтому работать в этих условиях очень тяжело. Специалисты компании круглые сутки занимаются настройкой оборудования под постоянно меняющееся сырье. Очень много фирм попробовали свои силы и возможности на этом амбаре, в конце концов так и не получив качественную нефть. С 2005 года после запуска комплекса, мы ежегодно в систему КазТрансОйл сдаем около 40 тыс. тонн нефти товарного качества. На самом деле это сложная задача, необходимо очистить нефть от загрязнений, механических примесей, соли и воды, которые могут составлять от 30-40 % до 70-80% общего объема продукта. Поэтому себестоимость нефти получается высокой. Комплекс работает не только круглосуточно, но и круглый год.

Кстати про этот амбар ходили слухи, что за счет него происходит взрывоопасность нефти и т.п. В связи с этим, для того, чтобы исключить все разговоры в отношении нашей компании, на открытие комплекса в декабре 2005 года мы пригласили депутатов Мажилиса Парламента РК. Они были удивлены, что установки могут работать круглые сутки, круглый

год и даже в зимнее время, поэтому взяли под личный контроль работу комплекса. Приезд народных избранников транслировался на телеканале «Хабар».

- В этом году в Оксфорде Вы были удостоены престижной международной награды. Можете рассказать об этом подробнее?

– Да, в марте этого года в Великобритании состоялся Оксфордский саммит лидеров «Восточное партнерство: стабильность, эффективность управления, экономический рост», на котором «Компания Мунай-Экология» получила за 2009 год диплом «Best Enterprise Of Europe» («Лучшее предприятие Европы»), а меня наградили нагрудным орденом «Manager Of The Year» («Топ-Менеджер года»).

Оксфордский саммит лидеров – одно из самых представительных деловых мероприятий на юго-востоке Великобритании. Традиционно проводимое в центре мирового научного сообщества в Оксфорде, оно собирает представителей более чем из 30 стран мира. Это ежегодное мероприятие организует Европейская Бизнес Ассамблея в партнерстве с Клубом Ректоров Европы и Торговой Палатой Долины Темзы.

- За долгие годы Вашей работы, какие достижения приобрели в улучшении экологии?

– В Европе очень щепетильно относятся к экологии. Наша работа по повышению качества автомобильных топлив, очистке нефтешламов находят горячие отклики и признание со стороны европейских инвесторов. К примеру, загрязненные территории мы очищаем по европейским стандартам на современном оборудовании, тем самым, решая глобальную экологическую проблему. Это создает положительный импульс, как в Казахстане, так и за рубежом.

С ноября 2009 года, работая на должности Управляющего директора по экологии «АО Разведка Добыча «КазМунайГаз», мне пришлось активно включиться в новые проекты по модернизации производства, составление их технико-экономического обоснования.

Хочу отметить, что любая крупная нефтяная компания не только старается снизить свои расходы по добычи, но и более эффективно использовать каждый баррель нефти при переработке на НПЗ, соблюдая жесткие экологические требования.

Так при рассмотрении возможных вариантов модернизаций НПЗ нашей страны, мною было предложена технология процесса гидрокрекинг. Она позволит не только получить высококачественное топливо стандарта Евро-5, но и высококачественные базовые масла 2-3 группы. Технология универсальна, можно при необходимости переходить от выпуска бензина к выпуску дизельного топлива с маслами и наоборот. Кстати, вопрос о возможности выпуска моторных масел неоднократно поднимался главой государства, нашим президентом. Моторные масла выпускает не только Россия и Узбекистан, но и даже Туркменистан, а мы, являясь нефтедобывающей страной, масла не производим. Так что, это – вопрос престижа государства. Также при этой технологии существенно, в несколько раз, снизятся серосодержащие выбросы в атмосферу.

Учитывая, что все наши НПЗ находятся в черте городов, это позитивно скажется на здоровье жителей этих городов. Поэтому внедрение технологии гидрокрекинга, а так же требований к топливу по нормам Евро-5 окажется для нашей страны не только экономически, гораздо выгоднее, но и, что самое главное, экологичнее.

Беседу вел Алишер Тастенов



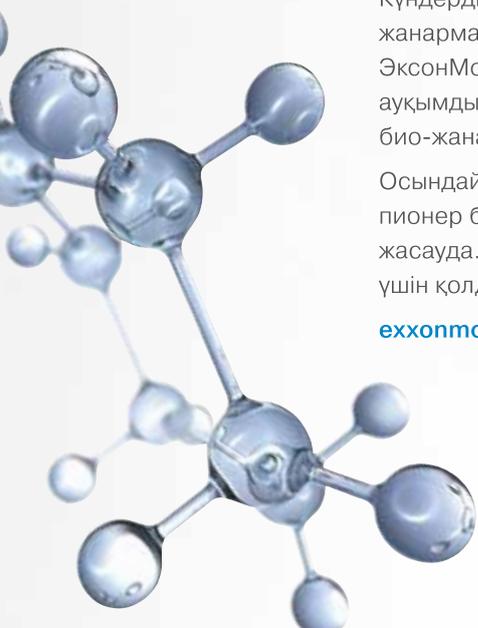
Балдырдан өндірілетін био-жанармайдың мүмкіншіліктерін айқындай отырып.

Әлемнің күн сайын өсіп келе жатқан энергияға сұранысын қанағаттандыру үшін энергияның барлық көзін қарастыру өте маңызды. Алдағы ондаған жылдарда да энергия түрлерінің ең маңыздысы мұнай мен газ болып қала береді. ExxonMobil қолданылып жүрген энергияның тиімділігін арттыру жолында тапжылмай еңбек етуде. Және де біз энергиямен қамтамасыз етудің инновациялық жолдарын іздестіруді жалғастырамыз. Оған бір мысал, біздің балдырдан өндірілетін био-жанармайға құйып жатқан инвестицияларымыз.

Күндердің күнінде балдырдан жасалған қуат мұнайдан жасалған дәстүрлі био-жанармайға сай болардай био-жанармайды өндіруі әбден мүмкін. Мінеки неліктен ExxonMobil осындай балдыр сияқты тиімді жанармай көздерін дамыту тұрғысында ауқымды да ұзақ мерзімді зерттеу жұмыстарын жүргізбекші. Жүгері мен қанттан шығатын био-жанармайлардан айырмашылығы – олар тамақ ресурсында бәсекелеспейді.

Осындай үдемелі зерттеу жұмыстары аясында ExxonMobil биотехнология саласындағы пионер болып табылатын «Синтетик Дженомикс Инк.» компаниясымен бірігіп жұмыс жасауда. Көздеген мақсатымыз балдырдан био-жанармай жасап, автокөліктерді жүргізу үшін қолданып жүрген жанармайлардың сан-алуан болуын қамтамасыз ету.

exxonmobil.com



ExxonMobil

Дүниежүзілік энергетиканың ең күрделі мәселелерін шешу.



Награды KAZENERGY

12 марта 2010 года в Бальном зале отеля Риксос в Алматы прошла церемония награждения сотрудников ПетроКазахстан, внесших наиболее значимый вклад в достижение производственных целей, Президентской Премией, а также наградами KAZENERGY.

По результатам 2009 года группа компаний ПетроКазахстан заняла 4-ое место по объему добычи в Казахстане, что является неотъемлемой частью впечатляющих успехов нефтегазовой индустрии республики, а также вкладом ПетроКазахстан в поддержание на должном уровне экономики Казахстана в кризисный период.

Как сказал в своей приветственной речи г-н Вэй Юйсян, Президент компании ПетроКазахстан: «Я рад отметить, что казахстанское нефтегазовое сообщество высоко оценило вклад сотрудников ПетроКазахстан в развитие нефтегазового сектора, наградив 5 наших коллег медалями Ассоциации KAZENERGY».

Работники нефтегазовой промышленности награждаются медалями KAZENERGY впервые. Решение о награждении принимается специально созданным Наградным Комитетом, куда вошли представители Правительства, профильных министерств, а также руководство крупнейших компаний, под председательством г-на Т.Кулибаева, возглавляющего Ассоциацию KAZENERGY. На заседании Наградного Комитета детально рассматриваются трудовые заслуги лучших работников нефтегазового и энергетического комплекса, что соответствует высокому статусу данной награды.

Среди награжденных сотрудников ПетроКазахстан люди, непосредственно работающие на заводе и на месторождениях. Коллектив ПетроКазахстан, выдвинул на получение медалей KAZENERGY сотрудников, чьими усилиями был проведен самый короткий плановый ремонт НПЗ, для того, чтобы поддержать юг Казахстана нефтепродуктами, а так же тех, кто своим опытом и усилиями в сложных условиях месторождений обеспечили выполнение плана добычи.

Цзян Ши,

Вице-Президент по производству ТОО ПК ОП

Аманали Ембердиев,

Директор департамента охраны труда, безопасности и экологии, ТОО ПК ОП

Адильбек Беклиев,

Менеджер по добыче нефти, АО ПККР

Тлеуберген Шаутай,

начальник отдела капитального строительства, АО ПККР

Муратбек Бадаев,

ведущий инженер-энергетик, АО ПККР

Кроме того, за высокий профессионализм и преданность делу 63 сотрудника компании были награждены Премией Президента ПетроКазахстан.



Наполняя жизнь движением



При поддержке компании ПетроКазakhstan
Сайрамский детский дом стал
одним из лучших в стране



**МЕДИКЕР –
с заботой о Вас!**

Зачастую, о важности здоровья мы поминаем лишь на празднествах, желая его в большом количестве именинникам и юбилярам, но на самом деле простую истину: здоровье – это первейшая жизненная ценность – осознаем лишь тогда, когда сталкиваемся с его нехваткой на личном примере.



Гулъжан Садырбаева,
генеральный директор
ТОО «Медикер»

Итак, с понедельника и «нового листа» давайте вместе начнем думать о себе и своем здоровье, к примеру, застраховав его! А поможет нам в этом компания «Медикер» - основной ассистанс-партнер для ведущих страховых компаний Казахстана по добровольному медицинскому страхованию на случай болезни. Наш актуальный мартовский разговор – с генеральным директором ТОО «Медикер» Садырбаевой Гулжан Степановной.

- Гулжан Степановна, что повлияло на выбор профессии? Ведь медицина – это очень ответственная и непростая миссия?

- Действительно, профессия врача – миссия сложная, это не просто работа, а призвание, и здесь нужно иметь определенное мировосприятие, веление души - помогать другим. Но мое желание посвятить себя этому делу зародилось еще в детстве, несмотря на то, что никто из моих родственников не был близок к врачебной стезе, я и старшая сестра выбрали именно такой жизненный путь, о чем ничуть не жалею. Причем, я всегда знала, что хочу быть терапевтом.

И сейчас считаю, что это самое интересное направление среди всех врачебных специальностей в медицине. Терапия – это философия медицины, поэтому это направление требует самых разных способностей: и внимательно выслушивать пациента, и анализировать все симптомы, и точно ставить диагнозы, а это самое важное, и когда поставлен диагноз и пациент проходит лечение, ты уже ты видишь результаты своей работы. Поэтому я считаю, что именно в терапии – вся суть медицины.

- Вы начинали как терапевт, сейчас – управленец, насколько легок был для Вас переход к другой деятельности?

- Моя трудовая жизнь так сложилась, что я всегда, в определенный период, реализую себя в несколько разных направлениях, которые мне одинаково близки по духу, – я была врачом-терапевтом, заведующей отделением, занималась преподаванием в Медицинской академии, а сейчас занимаюсь этим интересным бизнесом!

Не знаю, будут ли в моей жизни дальнейшие профессиональные изменения, но, чтобы я не делала, в душе я всегда врач. И даже сейчас, будучи руководителем, я работаю со сложными медицинскими случаями и не теряю медицинской квалификации, так что не исключено, что на склоне лет вернусь к практикующей деятельности – это так увлекательно!

- Работа руководителя требует полной отдачи физической и духовной. Как Вы справляетесь с эмоциональными нагрузками, есть ли «врачебные секреты» успеха?





«МЕДИКЕР» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ПОЛНЫЙ СПЕКТР МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В КРУГЛОСУТОЧНОМ РЕЖИМЕ, НО НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ И, СООТВЕТСТВЕННО, РАЗВИВАЕМЫЕ НАМИ УСЛУГИ - ЭТО СКОРАЯ И НЕОТЛОЖНАЯ ПОМОЩЬ; ПЕРВИЧНАЯ МЕДИКО-САНИТАРНАЯ ПОМОЩЬ.

Секретов здесь нет, когда ты любишь свое дело, то с удовольствием отдаешь ему всего себя, вкладывая душу, а видеть плоды своего труда – это высшее счастье для любого человека.

Главное, чтобы работа была интересная, давал бы возможность реализовать творческое вдохновение и, как это не банально звучит, приносила пользу. Ведь любая медицинская деятельность направлена на один конечный результат – ежедневную реальную пользу для здоровья людей.

Кроме того, поддержка со стороны близких, которая у меня есть при каждом моем начинании, – это очень немаловажный фактор. Ну, а для борьбы со стрессами я использую нечастый отдых: каждый отпуск улетаю в новую для себя страну - так я заряжаюсь и позитивными эмоциями и, будучи любознательным человеком, познаю много нового.

- Сейчас компании «Медикер» уже 5 лет, расскажите, как все начиналось, какие приоритетные задачи выдвигались при ее создании?

- Наша сервисная компания функционирует в новой для Казахстана медицинской сфере - мы оказываем услуги по добровольному медицинскому страхованию клиентам страховых компаний, работая с крупными юридическими лицами – это наше первейшее направление работы.

При создании компании ставились задачи – создать такую компанию, которая бы оказывала не только качественные медицинские услуги, но и обеспечила бы сервисные услуги высокого уровня. Система организовывалась так, чтобы на практике клиент не просто приходил со своей проблемой к врачу, а получал качественное тщательное наблюдение, сопровождение, возможность проходить лечение на всей территории Казахстана в различных медицинских учреждениях, получение медицинских услуг у высококвалифицированных врачей-специалистов.

Для этого нами проводится отбор аккредитованных лечебно-профилактических учреждений, в том числе занимающихся научно-исследовательской и узкоспециализированной лечебной работой, а также осуществляется управление медицинскими центрами и открытие собственных медицинских центров – это второе направление нашей деятельности.

Поскольку мы работаем над созданием нового подхода к пациенту в наших медцентрах, то проводим регулярное обучение и повышение квалификации медицинских работников на базе казахстанских институтов усовершенствования и ведущих кафедр и клиник Москвы, Санкт-Петербурга; кроме того, наша система менеджмента и качества обслуживания включает индивидуальный подход к каждому клиенту.

Одна из отличительных особенностей медицинской компании «Медикер» состоит в том, что мы работаем круглосуточно и непрерывно, клиент может быть уверен в нашей помощи всегда: 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году.

Сервисный бизнес вообще очень оперативный, постоянно нужно быть в курсе изменений рынка, ориентироваться на потребности клиента, нами регулярно проводится мониторинг всего рынка медицинских услуг, мы в курсе всех тенденций его развития, во главу своей деятельности ставя результат – физическое здоровье и моральную удовлетворенность наших клиентов.

В связи с чем, когда «Медикер» в дальнейшем разросся, появилась необходимость в разработке собственных проектов по оказанию медицинских услуг на отдаленных месторождениях, вахтовых посёлках предприятий не-

фтедобывающей отрасли, то есть там, где медицинская помощь людям недоступна в силу удаленности от государственных и частных медучреждений – это третье направление нашего развития..

- «Медикер» охватывает практически все регионы Казахстана, и это заслуга административной системы. Каков принцип ее работы?

- Задача головного офиса – координировать все действия по оказанию разнообразных услуг; работать над стратегией развития компании, а фронт-офиса (региональные департаменты) – заниматься непосредственным оказанием медуслуг.

Все структурные подразделения, кроме головного офиса, находятся в регионах и занимаются организацией рабочего процесса на местах, – это разветвленная сеть, охватывающая все регионы 14-ти областей республики и требующая постоянного взаимодействия и оперативности. И именно оперативность, подкрепленная системным подходом – это залог успешной деятельности сервисной компании.

Большую часть работы наши сотрудники должны выполнять по принципу «здесь и сейчас», поэтому у нас применяется особый подбор специалистов, хотя не секрет, что переориентировать врача в менеджера очень сложно – это совсем разные модели психологии, но так как мы медицинская компания, все менеджеры основного медицинского направления – это врачи.

Сейчас наш штатный коллектив по всему Казахстану составляет 1300 человек, и в компании работают как зрелые специалисты, так и очень много молодых сотрудников. Лицо фирмы – это наши сотрудники и мы постоянно занимаемся их обучением, повышаем квалификацию, у нас развита корпоративная культура. Залог успеха компании «Медикер» – это его сплоченная команда!

- Скажите, каковы итоги работы компании «Медикер» за прошедший год и за весь период?

- Все 5 лет с момента открытия компания динамично развивается, так, мы имеем свою состоявшуюся клиентскую базу юридических клиентов – это такие крупные организации, как АО «Фонд устойчивого развития «Самрук-Казына», АО «Национальная компания «КазМунайГаз», АО «КазТрансОйл», АО «Национальная компания «КазАстана Темір Жолы» и другие.

Наша сервисная компания плодотворно сотрудничает со всеми страховыми компаниями, а партнерами «Медикер» являются 565 лечебных учреждений – это научные центры и исследовательские институты, медицинские центры, стоматологические клиники и аптечные учреждения по всей территории Казахстана.

Несмотря на то, что прошедший 2009-й год, несомненно, был нелегким для страны в целом, мы перенесли этот год без потерь, все наши клиенты продолжили договорные отношения на 2010-й год.

Вообще, говоря об итогах деятельности компании, нельзя не отметить тот факт, что мы оправдываем ожидания наших заказчиков, которые доверили нам здоровье своих сотрудников.

Так, самая большая клиентская база у нас была в 2008 году, это около 200 тыс. человек одномоментного обслуживания. В 2009 году нашей деятельностью было охвачено 120 тыс. клиентов страховых компаний, а также около 60 тыс. клиентов по «полевым» проектам – удаленным населенным пунктам. В целом, наша компания регулярно и одномоментно обслуживает средний город

Казахстана, являясь лидером на рынке услуг именно медицинского профиля.

- Вы обслуживаете клиентов по различным направлениям, какие медицинские услуги наиболее востребованы?

- «Медикер» представляет полный спектр медицинских услуг в круглосуточном режиме, но наиболее востребованные и, соответственно, развиваемые нами услуги – это скорая и неотложная помощь; первичная медико-санитарная помощь; ведение беременности и роды; стоматологическая помощь; вакцинация; лекарственное обеспечение.

Кроме того, наши пациенты могут пройти, в соответствии с условиями их страховки, предсменные медицинские осмотры; профилактические осмотры с использованием современного оборудования и методик исследований; получить санаторно-курортное лечение; амбулаторно-поликлиническую помощь; медицинское сопровождение при транспортировке; стационарную помощь.

- Какие заболевания обостряются и активнее распространяются весной, как Вы с ними боретесь?

- Весна и осень – это сезонные обострения всех хронических заболеваний. Поэтому мы консультируем своих пациентов, рекомендуем перед осенне-весенним периодом проводить профилактические процедуры.

В данный момент для одной из компаний-клиентов мы разрабатываем программу о здоровом образе жизни и профилактике заболеваний, в соответствии с которой будет рассчитан индивидуальный индекс здоровья для всех сотрудников, а также будет проведен мониторинг и анализ состояния здоровья сотрудников.

Программа направлена на снижение заболеваемости и увеличение трудоспособности, с нашей стороны будут проведены определенные мероприятия и процедуры по ее внедрению, а компания-заказчик предпримет действия по стимулированию улучшения состояния здоровья работников.

Мы, со своей стороны, будем содействовать реализации подобных программ и развивать страховую культуру наших клиентов, улучшать отношение людей к своему здоровью. Ведь недостаточно лечить больного человека, нужно направить все усилия на то, чтобы было меньше больных людей и направлять все усилия на профилактику.

- Предыдущий год характеризовался всплеском гриппа, а именно его вируса. Проводилась ли в Ваших центрах вакцинация от гриппа и как Вы оцениваете ее эффективность?

- В прошедшем 2009 году нами была проведена вакцинация от гриппа 40-50 тыс. клиентов, но эта цифра сравнительно не выросла по сравнению с предыдущим годом. Хотя многие национальные компании, даже при отсутствии страховой защиты сами добавляют в перечень предоставляемых им услуг вакцинацию. Также мы принимали участие в разовой акции вакцинации.

Что касается негативного воздействия и эффективности вакцины, то, безусловно, любая вакцинация влияет на организм человека, а это очень сложный механизм, и любое вмешательство извне оказывает воздействие на него, в частности на ту же иммунную систему.

И нужно понимать, что вакцинация – это не 100-процентная защита и панацея от заражения вирусной инфекци-

ИМЕННО НАША КОМПАНИЯ В ПРОШЕДШЕМ ГОДУ ВПЕРВЫЕ ДИАГНОСТИРОВАЛА В КАЗАХСТАНЕ ПЕРВЫЙ СЛУЧАЯ ЗАРАЖЕНИЯ ПАНДЕМИЧЕСКИМ ГРИППОМ H1N1 – ЭТО БЫЛИ ИНФИЦИРОВАННЫЕ ДЕТИ, ВЕРНУВШИЕСЯ ИЗ ЛОНДОНА.



НАШ ПРИНЦИП РАБОТЫ – ОСОБЫЙ СЕРВИС, ВСЕГДА ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ДОБРОЖЕЛАТЕЛЬНОЕ И ВНИМАТЕЛЬНОЕ ОТНОШЕНИЕ, ЗАБОТА О КАЖДОМ КЛИЕНТЕ – БУДЕТ ТОЛЬКО РАЗВИВАТЬСЯ!

ей, это прививка направлена на то, чтобы уменьшить симптомы протекания такого тяжелого заболевания как грипп и исключить возможность летального исхода. Поэтому каждый человек должен сам понимать, нужна ему вакцинация или нет.

Именно наша компания в прошедшем году впервые диагностировала в Казахстане первый случая заражения пандемическим гриппом H1N1 – это были инфицированные дети, вернувшиеся из Лондона. Но я, как врач, считаю, что не стоит преувеличивать значение проблемы. Любой вирус гриппа – это знакомый всем грипп, и это не нонсенс, а знакомое всем заболевание, а тяжелые его формы, в том числе и с летальным исходом, имели место при отсутствии медикаментозного лечения при любых формах гриппа.

- Гультжан Степановна, как Вы оцениваете Единую национальную систему здравоохранения? В чем, на Ваш взгляд, ее преимущества и возможные недостатки?

- Сама идея системы здравоохранения очень прогрессивна – другое дело, как она будет реализовываться на практике, воплощаться в жизнь.

Какова психология будет людей, исполняющих эту систему, как точно будет проходить механизм ее внедрения на местах, – от этого будет зависеть успех этого большого начинания. Наша компания не участвует в государственном заказе и в государственных программах, но многие идеи и этапы реализации в этой программе перекликаются с нашими действиями. Планируемая организация работы системы здравоохранения в целом, по ЕНС, схожа с организацией рабочего процесса именно сервисных компаний.

Для нашей же компании ЕНС должна сыграть положительную роль, улучшить взаимосотрудничество с лечебными учреждениями, имеющими теперь заинтересованность в платных клиентах, которых мы можем им предоставить, а они, в свою очередь, улучшают сервис, повышают самодисциплину сотрудников, следят за соблюдением всех правил и норм.

- Существуют ли в Вашей компании стандарты качества предоставления медицинских услуг?

- Безусловно, в первую очередь, мы как законопослушная компания, соблюдаем все стандарты качества, которые предъявляют регулирующие органы Министерства

здравоохранения РК, в 2009 году нами была пройдена ежегодная аккредитация РК с получением лицензии.

Но кроме этого, мы придерживаемся наших собственных внутренних стандартов качества: следим за тем, чтобы каждый медицинский случай был «законченным», то есть каждое обращение пациента было рассмотрено, назначено, проведено соответствующее лечение и закончено. Случаи, требующие специализированной и высококвалифицированной помощи, также контролируются нами до завершения лечения на уровне региона, области – здесь мы используем предусмотренную у нас услугу доставки и сопровождения клиента до клиники или НИИ республики. Кроме вышеназванного, бизнес-ориентированность компании «Медикер» предполагает сотрудничество с зарубежными компаниями и у нас есть такой опыт, когда наши пациенты обслуживаются, находясь за границей, у нашего международного партнера, а мы обеспечиваем в Казахстане медицинские услуги их клиентам.

В связи с чем мы ставим Международную аккредитацию задачей первостепенной важности для компании – это очень сложный процесс, который требует, в первую очередь, переобучения и переквалификации всего персонала, как медицинского, так и на уровне менеджеров, и кроме того, не одна медицинская сервисная компания в Казахстане не проходила Международную аккредитацию, поэтому 2010-й и, возможно, 2011-й годы мы проведем под эгидой необходимых мероприятий. Международная аккредитация – это наша цель!

- Международная аккредитация – это Ваш главный приоритет. А каковы долгосрочные приоритеты развития перспектив?

- На ближайшие годы у нас очень много планов: это и система менеджмента и качества, это и повторная Аккредитация в 2010-м году Министерства здравоохранения РК – это в профессиональном плане.

А что касается нашего внутреннего развития, то мы продолжим строительство собственных медицинских центров, сейчас их у нас 2 – в г. Алматы и г. Жанаозень, а в 2010-м году планируется открытие нового медицинского центра в Атырау, в г. Алматы, и Центра Восточной медицины в г. Астане. Наш принцип работы – особый сервис, всегда исключительно доброжелательное и внимательное отношение, забота о каждом клиенте – будет только развиваться!

Беседу вела Надежда Шахметова



МЕДИКЕР

МЕДИЦИНСКАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ

«Медикер» представляет полный спектр медицинских услуг в круглосуточном режиме по всей территории Республики Казахстан:

- скорая и неотложная помощь;
- медицинское сопровождение при транспортировке;
- первичная медико-санитарная помощь;
- амбулаторно-поликлиническая помощь;
- стационарная помощь;
- проведение предсменных медицинских осмотров;
- профилактические осмотры с использованием современного оборудования и методик исследований;
- стоматологическая помощь;
- санаторно-курортное лечение;
- вакцинация;
- лекарственное обеспечение.

В штате компании работают медицинские координаторы, врачи-терапевты, педиатры и врачи других специальностей, фельдшера, медицинские сестры. Компания имеет медицинскую сеть во всех регионах Казахстана.

Центр обеспечен мобильной связью, бесплатной для клиентов «интеллектуальной» телефонной линией.



С з а б о т о й о в а с !

Круглосуточный Call-центр
8 800 080 4357
Мобильный номер 7019993652

Астана и Акмолинская область
Ул. Ташенова 20
Телефоны: +7 (7172) 550430, 550431,
550432, 550433, 550434

Алматы и Алматинская область
Ул. Тайманова, 208
Телефоны: +7 (7272) 597391, 597392

Актобе и Актобинская область
ул. Абулхаир-хана 85 оф. 313
Телефон: +7 (7132) 594696

Атырау и Атырауская область
гостиница "Казахстан"
Телефоны: +7 (7122) 586084, 201733

Ақтау и Манғыстауская область
8 мкр-н, здание 39 А, каб.118
Телефон: +7 (7292) 530488

Павлодар и Павлодарская область
Ул. Кривенко, 25"А" здание Нур-Отан
Телефон: +7 (7182) 593693

Караганда и Карагандинская область
Ул. Ерубаева 8
Телефон: +7 (7212) 589068

Уральск и Западно-Казахстанская область
Ул. Аманжолова, 98, каб №27
Телефон: +7 (7112) 504460

Шымкент и Южно-Казахстанская область
ул. Байтурсынова б/н бизнес центр "Шымкентский"
каб. 11
Телефон: +7 (7252) 589895

Тараз и Жамбылская область
ул. Сулейменова 9а
Телефон: +7 (7262) 595939

Семей и Восточно-Казахстанская область
Ул. Шугаева, д.4, каб.303
Телефон: +7 (7222) 565550

Кызылорда и Кызылординская область
Бизнес центр "Арсенал" Коржыт Ата б/н,
12 квартал, каб.38
Телефон: +7 (7242) 205040

Костанай и Костанайская область
МЦ Жемчужина, ул. Наримановская 54
Телефон: +7 (7142)501562

Петропавловск
КГКП "Северо-Казахстанская обл.
больница", ул. Брусиловского 20 каб. 16
Телефон: +7 (7152) 464716

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ

– лучшая
награда
для
художника

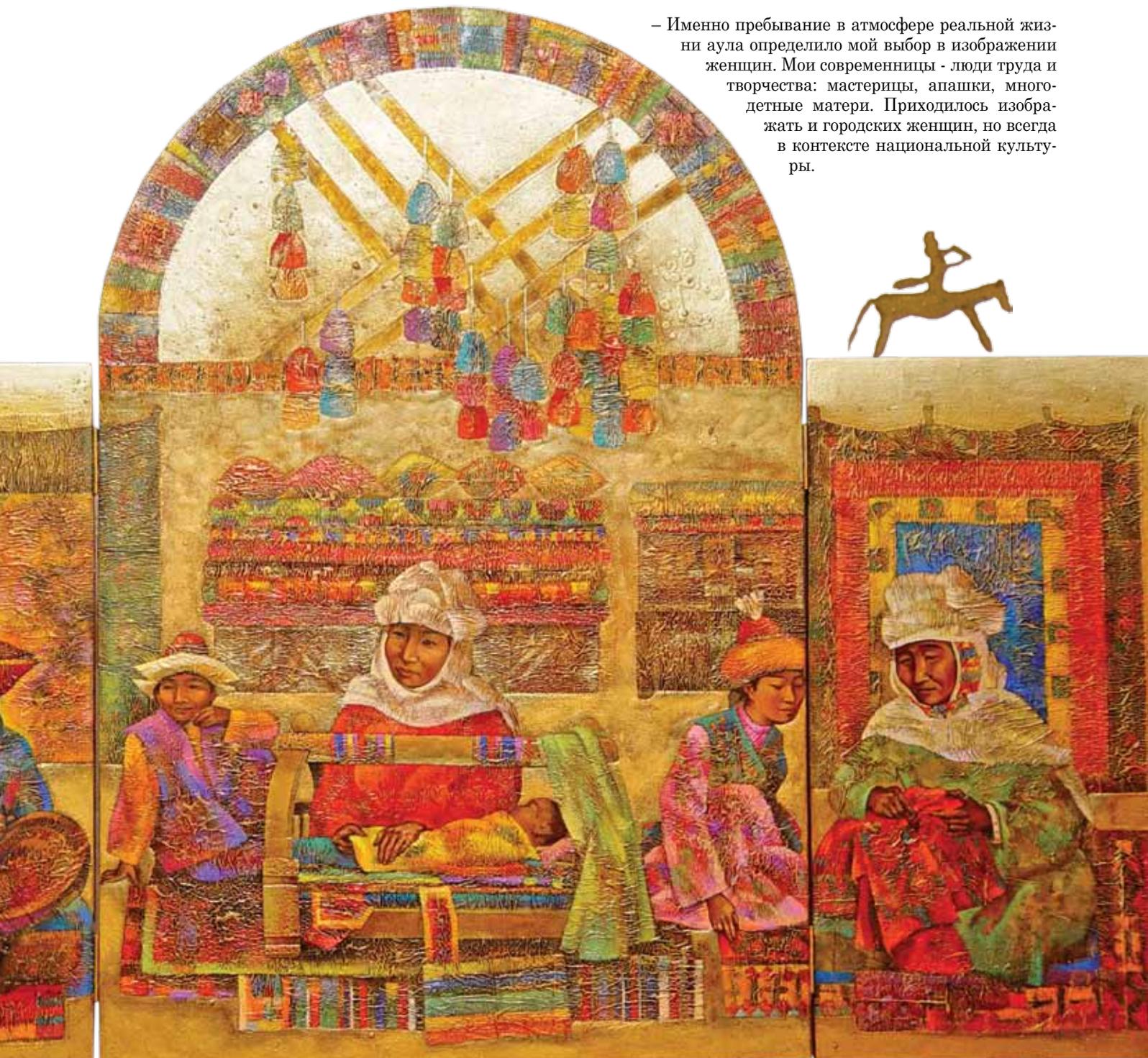




елли Бубэ – известная казахстанская художница, график и иллюстратор книг. Основными темами в творчестве Бубэ является быт и культура кочевников, прикладное искусство и петроглифы Казахстана, города и архитектурные памятники Средней Азии.

КЕ *На создание Ваших работ Вас вдохновляют поездки по миру, десятилетние пребывание в атмосфере реальной жизни аула, религиозные мотивы, а современная женщина может стать источником Вашего вдохновения?*

– Именно пребывание в атмосфере реальной жизни аула определило мой выбор в изображении женщин. Мои современницы - люди труда и творчества: мастерицы, апашки, многодетные матери. Приходилось изображать и городских женщин, но всегда в контексте национальной культуры.





KE В прошлом году, при поддержке Ассоциации «KAZENERGY» был выпущен каталог, что он в себя включал, какие работы, каково его предназначение?

– Я безмерно благодарна ассоциации KAZENERGY за поддержку нашего проекта по выпуску альбома - каталога, который был задуман совместно с директором галереи "ОЮ" Гульмирой Шалабаевой. Этот альбом - итог нашего десятилетнего сотрудничества, поездок, выставок за рубежом в поддержку посольств Казахстана в Швейцарии, Франции, Греции и Чехии. Предназначение каталога - скромный вклад в большую государственную программу по сохранению культурного наследия нашей страны. Соответственно, работы несут информацию об истории кочевого быта, о народных традициях, об архитектурных шедеврах Востока, о скифской культуре, петроглифах и прикладном искусстве номадов.

KE Жизнь кочевников, история казахского народа, основной лейтмотив Вашего творчества, а если предположить, что Вы жили бы в любой другой стране мира, история какого народа могла бы стать источником вашего внутреннего творческого мира?

– Культура любого народа достойна уважения, но для меня особым источником вдохновения всегда была культура Востока - это миниатюры Японии, Ирана, искусство Египта, Африки, или Южной Америки. В них я вижу созвучие с тюркской культурой.

KE От своего таланта и творчества Вы получаете моральное удовлетворение при этом, успешно реализуете коммерческие проекты, Вы являетесь исключением из числа талантов не признанных своей эпохой, в чем секрет такого тандема?



– Если художник опережает свое время - он рискует быть непризнанным сегодня. В моем случае нет особых секретов. Я пытаюсь обратить внимание на сохранение лучших кочевых традиций - прежде всего на гармонию человека с природой, а это, наверное, находит отклик в душах современных людей, генетическая память которых несет в себе информацию о культуре своих предков.

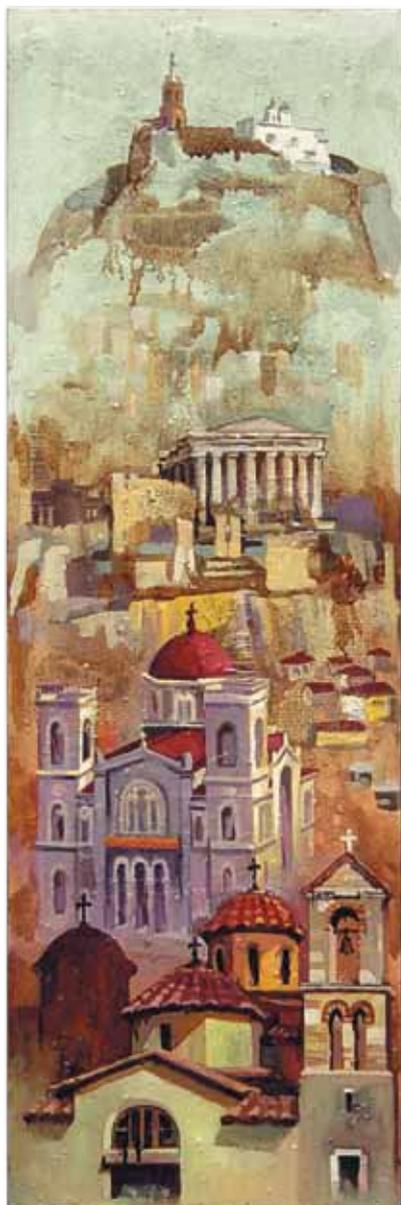
Возможно, срабатывает ностальгия по ушедшему времени, ведь многие горожане родились и выросли в аулах и где-то далеко у них остались теплые воспоминания о своих матерях и бабушках. Я считаю, что востребованность - лучшая награда для художника, ведь мы работаем для людей.

КЕ Вы однажды назвали свое творчество *Ренессансом*, почему?

– Сегодня в Казахстане на всех творческих уровнях наблюдается возвращение к исконным корням и традициям: в прикладном искусстве, музыке, театре, архитектуре. Это и есть "ренессанс", т.е. "возрождение"

КЕ В своем альбоме *«Шелковый путь»*, при детальном рассмотрении можно увидеть, что даже у каждого верблюда своя эмоция, в Ваших работах не бывает незначительных деталей и каждая мелкая деталь является частью единого целого?

– Один из законов живописи гласит: "От целого - к частному, и от деталей - к целому". Детали должны подчиняться общему замыслу, т.е. "работать на идею картины".



КЕ Вы очень смело экспериментируете в своем творчестве, Ваши идейный полет не имеет границ, с чем связаны вариации с нетрадиционными формами картин, к примеру, раскладывающаяся юрта?

– Выход за рамки привычного прямоугольного формата картины дает больше возможностей выразить идею. Я использую круглый формат, восьмиугольный, аркообразный, сочетание вертикальных и горизонтальных форматов. Картина в виде открывающейся и закрывающейся юрты дает ощущение этого уникального жилища, раскрывает его структуру, его внешний вид и внутреннее содержание.

КЕ У Вас характерный творческий почерк, в особенности узнаваемыми являются картины, написанные в бронзово-золотых цветах, почему именно эта гамма преобладала в теме о жизни скифов?

– Бронзово-золотой цвет олицетворяет божественность, солнечный свет, драгоценность идеи, как в теме о скифской культуре. Кроме того, этот цвет обладает уникальной способностью с одной стороны объединять все остальные цвета, а с другой - дает возможность каждому цвету зазвучать в полную силу.

КЕ О Вас говорят, что вы владеете особенной смешанной техникой, способной создавать почти реальную осязаемость материальной и природной красоты, в чем заключается ее особенность?

– Особенность в том и заключается, чтобы использовать материалы, дающие



эффект осязаемости, фактуру, объем. Но секреты технического мастерства каждый художник предпочитает хранить в собственной творческой копилке, которая постоянно пополняется в ходе экспериментов с различными материалами.

КЕ Ваши работы находятся в частных коллекциях Европы, на Ваш взгляд, чем вызван столь бурный интерес к культуре и искусству номадов, на Западе?

– Я думаю, что интерес этот основан на интересе к Казахстану вообще, как к молодой, стремительно развивающейся Республике. Многие годы Казахстан был окраиной Советского Союза, а сейчас - это самостоятельное государство, со своей историей и культурой. К тому же, колорит Азии, менталитет Востока, красочные ритуалы, уникальность прикладного искусства - все это большая "экзотика" для Европы. Мне



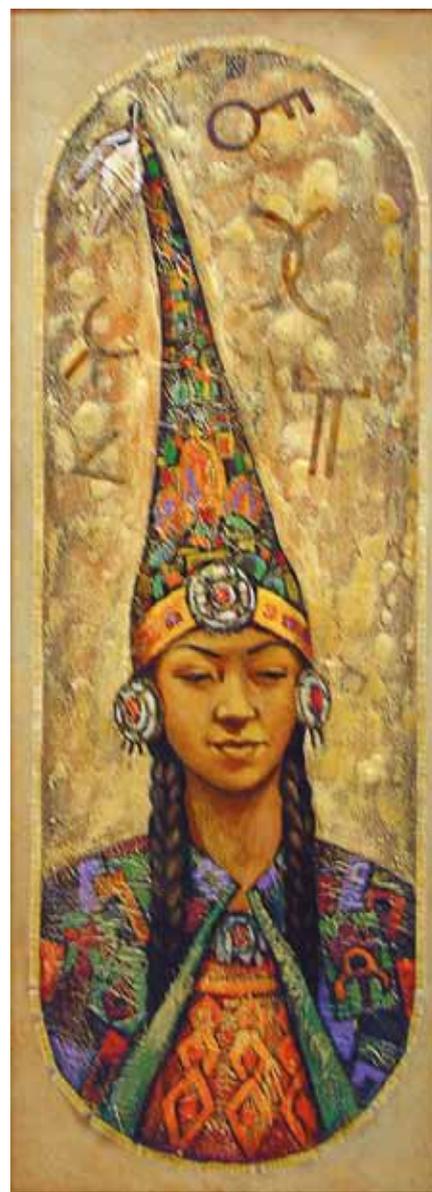
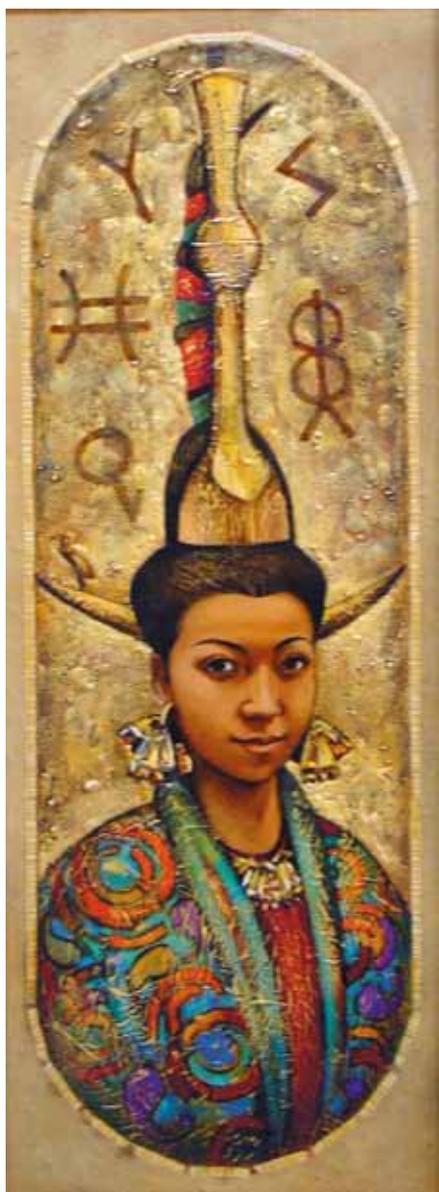
Я ИСПОЛЗУЮ КРУГЛЫЙ
ФОРМАТ, ВОСЬМИУГОЛЬНЫЙ,
АРКООБРАЗНЫЙ, СОЧЕТАНИЕ
ВЕРТИКАЛЬНЫХ И ГОРИЗОН-
ТАЛЬНЫХ ФОРМАТОВ. КАРТИ-
НА В ВИДЕ ОТКРЫВАЮЩЕЙСЯ
И ЗАКРЫВАЮЩЕЙСЯ ЮРТЫ
ДАЕТ ОЩУЩЕНИЕ ЭТОГО УНИ-
КАЛЬНОГО ЖИЛИЩА, РАС-
КРЫВАЕТ ЕГО СТРУКТУРУ, ЕГО
ВНЕШНИЙ ВИД И ВНУТРЕН-
НЕЕ СОДЕРЖАНИЕ.

кажется, что идея "Евразийства" и сохранения культурного наследия кочевников – хороший пример для многих стран Европы. А для наших художников - огромный культурный пласт, дающий неисчерпаемый запас творческих замыслов.

КЕ Вы профессионал своего дела, являетесь академиком, у Вас есть приемники, ученики, последователи?

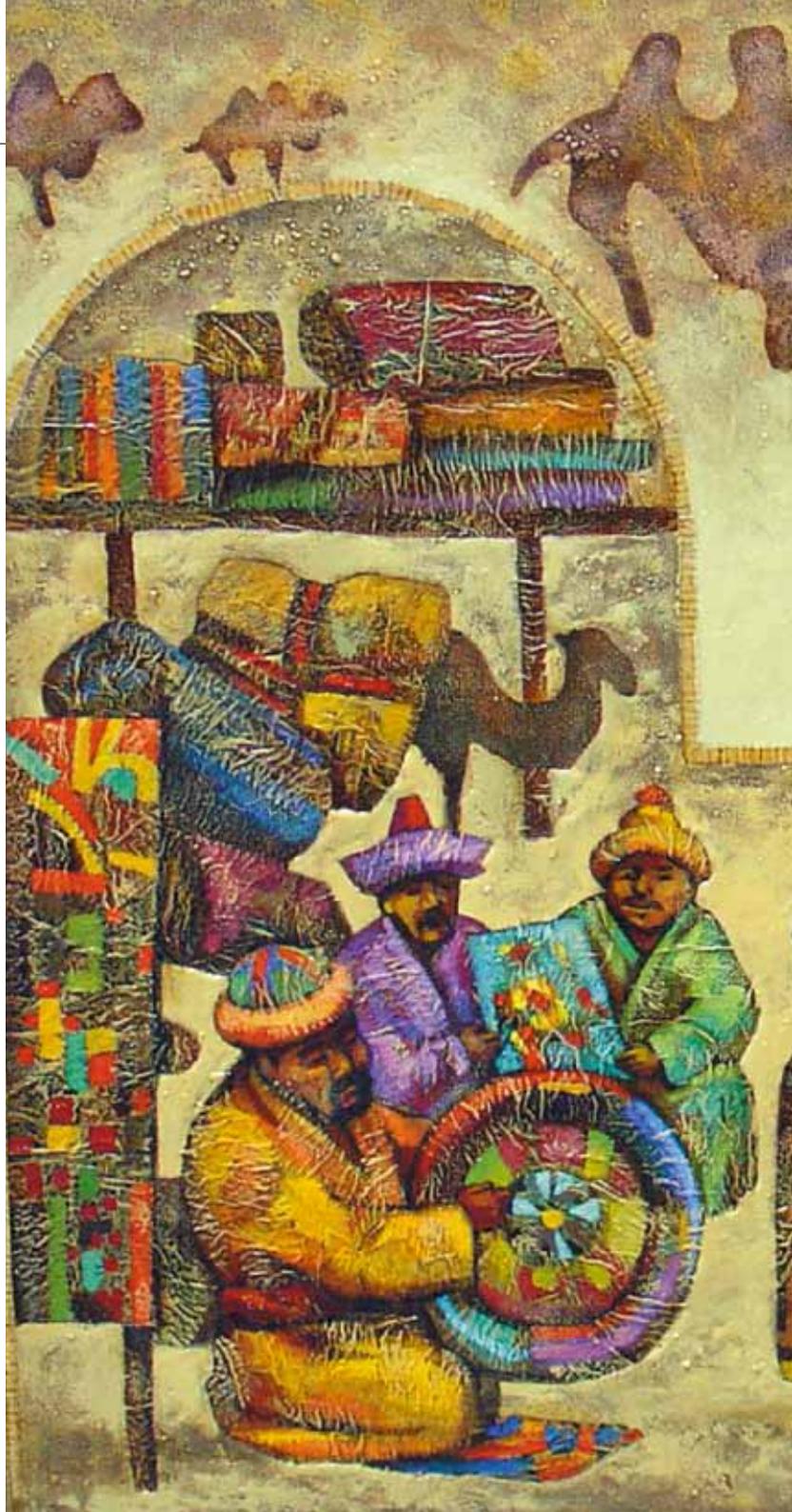
– У нас большая семья, династия художников Аканаевых, родоначальником которой является заслуженный деятель культуры РК Амандос Аканаев. Наши дети (Руслан, Ботагоз, Искандер) выросли в творческой среде. Каждый из них - состоявшийся художник со своей индивидуальной манерой исполнения. Наш внук Мухит Мырзалиев-Аканаев сегодня известный график, подрастают младшие внуки (Рада, Глеб, Александра), которые прекрасно рисуют и лепят.

Их обучение происходит ненавязчиво, естественным путем. У всех нас есть последователи, подражатели, иногда откровенные плагиаторы. Возможно, это и есть наши ученики?





МОЕ СЧАСТЬЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В СЛЕДУЮЩЕМ:
БЫТЬ НА «СВОЕМ» МЕСТЕ,
ЗАНИМАТЬСЯ «СВОИМ» ДЕЛОМ И ЖИТЬ СО
«СВОИМИ» ЛЮДЬМИ.
ДУМАЮ, ЧТО Я СЧАСТЛИВАЯ ЖЕНЩИНА.





KE Когда женщина успешна в своей карьере и творчестве, она счастлива, но не всегда счастлива в других жизненных ипостасях, Вы счастливая женщина?

– Мое счастье заключается в следующем: быть на "своем" месте, заниматься "своим" делом и жить со "своими" людьми. Думаю, что я счастливая женщина.

KE Бесспорно, что у творящего человека вдохновение управляет процессом, но все же, чем планируете удивить публику в ближайшее время?

– Всей семьей мы осуществляем проект Академии художеств РК в области ландшафтного дизайна по созданию культурного пространства на территории нашего загородного дома. Занимаемся скульптурой, архитектурой, мозаикой, живописью и графикой и делаем это с большим вдохновением.



Гульмира Шамбаева

Он шел к этому почти тринадцать лет. О юном Паваротти, Куате Багисбекове заговорили еще в девяностых. Ребенком он выступал на лучших сценах Греции, Южной Кореи, Германии, Турции, Литвы, России. Первый казах, выступивший на конкурсе «Утренняя звезда», лауреат международного фестиваля «Айналайын», победитель I Республиканского конкурса вокалистов.

Сейчас певцу 25. После длительного перерыва Куат дал о себе знать. Этой весной обладатель прекрасного тенора планирует выпустить свой первый сольный диск.

- Выпуск первого сольного диска – дело серьезное. Зачем сейчас 25-летнему музыковеду воспоминания из прошлой жизни? Ностальгия или попытка вновь заявить о себе? С такими вопросами мы и обратились к нашему герою.

- Почему сейчас? Вопрос закономерный. На самом деле, планировал давно, записи все были, оставалось только объединить их в единый альбом. В мой первый сольный диск войдут 7 песен, это выступления в период с 1993 по 1997 год. Туда вошли конкурсные выступления с «Айналайын», «Азия дауысы», «Утренней Звезды», выступления с хором «Елим ай» и др.

- Как идет подготовка к выпуску диска?

- Как вы помните, все эти записи были сделаны в аналоговом формате, потому пришлось их оцифровывать. Минусовки для них делал известный композитор, который сейчас работает в Америке, Эдуард Богушевский. Но это будет не просто CD-диск, в качестве бонуса к нему будут прилагаться 4 видеозаписи с моими выступлениями. Выпуск диска я планирую в апреле-мае. Первоначальный тираж будет 1000 экземпляров. Сейчас нужны спонсоры для его создания. В целом, выпуск диска – это подготовка к моему сольному концерту.

- Куат, такой взлет, такая слава, но почему ты молчал столько лет?

- Понимаете, просто вокалист - это одно, а вокалист – музыковед с академическим образованием, совсем другое. Сейчас я пишу магистерскую диссертацию, в будущем, планирую докторскую. Быть точнее, я – социолог музыки. Все эти знания мне пригодятся в качестве исполнителя, ведь важно не просто преподнести, но и знать эту музыку. Помнится, даже Сара Алпысовна говорила, что у нее есть два

Грани таланта

любимых певца - это Алибек Днишев и Куат Багисбеков.

- Репертуар тогда и сегодня. Насколько он изменился?

- Репертуар немного изменился. Тогда это были ария из оперы «Гризельда» композитора А. Боноччини, «Біреуден біреу артылса» Абая, «Гордая прелесть осанки» В.Чиара, попури казахстанских композиторов, песня «Заманай» Толегена Мухамеджанова, «Мотылек и фиалка» Г. Форе. Сейчас пою как арии, так и казахские народные песни, мюзиклы и даже попсу. В сегодняшнем моем творчестве присутствует многожанровость.

- Кому ты подаришь свои первые диски?

- В первую очередь своим родителям. Конечно же, друзьям, преподавателям, ну и журналистам, которые придут на пресс-конференцию. Планирую организовать продажи не только в Казахстане, но и в России, в частности, в Омске, где проживает много казахов.

- Консерватория, диссертация, все это понятно, но что с карьерой певца?

- Конечно же, образование для меня очень важно. Мне нравится музыковедение, пишу статьи в газеты и журналы, и какое-то время я действительно не пел.

Но я понял, Бог дал мне голос, этот дар дается не каждому, и я просто не могу прятать этот бриллиант. Я продолжаю работать с голосом, регулярно посещаю занятия по вокалу у Гульнар Нургалиевой, она лауреат международных конкурсов. Она брала мастер-классы у знаменитой дивы Елены Образцовой, чей голос входит в десятку лучших меццо-сопрано мира. Среди нынешних учеников моего преподавателя - многие известные певцы, такие как Сара Найман. В этом году я планирую провести ее сольный концерт как арт-директор.

- Сейчас Куат Багисбеков не просто оперный певец и музыковед. Импресарио, арт-директор...

Действительно я пробую себя в разных сферах. Как вам известно, я два года проработал импресарио Нуржамал Усенбаевой и Толегена Мухамеджанова.

В настоящий момент работаю арт-директором Альфии Каримовой, певицы мирового класса, солистки Новосибирского театра. В качестве арт-директора в апреле планирую провести концерт моего родного хора «Елим ай». Там же исполню две песни казахстанских композиторов. Параллельно являюсь пи-ар менеджером Союза композиторов Казахстана. Хочу отметить, что у нас в стране практически нет настоящих арт-директоров и импресарио.

- Куат, а в чем секрет твоего успеха?

- Для меня есть 4 составляющих успеха: это удача, характер, трудолюбие и талант. Почему удача, потому что талантов на самом деле много, но достигают успеха немногие. Характер помогает добиваться цели. Трудолюбие как основа всего. Ну и талант, разумеется.

- Известно, что оперное исполнение требует огромной затраты энергии. Как ты бережешь свой голос?

На самом деле, оперное искусство - это огромный кропотливый труд. Это не эстрада, где



Голос – это особый инструмент. Он обладает магическим действием. Он передает всю палитру чувств, состояние души. Задача певца – передать семантику произведения, передать тот смысл, который заложил в него автор.

можно записаться в студии, почистить голос и спеть под фонограмму.

Это искусство требует регулярных занятий и большого количества энергии. Когда ты берешь высокие ноты, это все равно, что поднимать 60-килограммовую штангу! Наш микрофон – это наши резонаторы. Чтобы хорошо петь, нужно хорошо высыпаться. Лично мне нужно спать не менее 9 часов в сутки, иногда даже 12. Потому что голос – это очень хрупкий инструмент. Любой стресс, любое волнение, недосыпание – все это отразится на нем.

Конечно же, все мы бережем свой голос, я не употребляю алкоголь, табак, держу горло в тепле. Также важно держать себя в форме. Для этого я посещаю тренажерный зал, занимаюсь фитнесом.

- Как долго можно профессионально петь?

Если хорошая школа, хорошие вокальные данные, то хоть до 70-ти! Возьмем Пласидо Доминго отлично звучит и в 70 лет! Голос ведь это уникальный инструмент, он обладает магическим воздействием на слушателя. Голос может передать всю палитру, все краски, все состояние.

Миссия певца: максимально передать семантику произведения, то есть передать смысл заложенный автором. Я очень люблю итальянские арии, но больше всего казахские

народные песни. Я получаю огромное удовольствие от их исполнения. Они настолько самобытны, уникальны, и прекрасно передают нашу культуру и традиции.

На самом деле моя основная миссия – это пропаганда казахских песен. Мне важно показать красоту наших произведений, показать насколько музыкален, насколько талантлив мой народ. Не случайно, одна из любимых моих песен – «Алпыр». Это очень красивая, наполненная любовью народная песня. Ее очень любила петь моя бабушка Саыпжамал.

- Куат, а какие у тебя есть увлечения помимо творчества?

Люблю читать, приходится много читать научной литературы по музыковедению, но про художественную литературу не забываю. Очень люблю Абая, его «Слова

назидания». Нравится заниматься продюсированием, создавать проекты, которые ты потом воплощаешь в жизнь. С удовольствием смотрю фильмы, нравится «Игра» с Майклом Дугласом. Среди последних фильмов понравился «Аватар». Ну и как любой казах, люблю езду на лошадах.

- Что было самым сложным в твоей жизни?

- Самый трудный этап - обучение в музыкальном училище имени Чайковского. Дело в том, что я заканчивал казахскую школу. Я поступил в училище недостаточно хорошо владея русским языком.

Полгода это было дирижерское отделение, потом теория музыки, где можно было получить огромный багаж знаний. Но я поставил себе цель, я ее достиг, во многом благодаря характеру. Ну а потом была консерватория, в которой я заканчиваю магистратуру.

- Ну а самая главная, глобальная мечта в жизни?

- Конечно же, выступать в лучших театрах мира. Это «Ла Скала» в Милане, «Метрополитен-опера» и «Карнеги холл» в Нью-Йорке, «Гранд опера» в Париже и др. Это высочайший уровень, мечта любого артиста. Я думаю, у меня все еще впереди!



Балнур Кыдырбек – «двигатель» культуры





Сегодня в гостях нашей редакции известный казахстанский композитор, лауреат премии имени А. Александрова, Серебряная медаль (1987), лауреат конкурсов «Астана-Байтерек» (2004, 2007), стипендиат Президента Республики Казахстан (1996, 1999), председатель Союза композиторов Казахстана, член Союза журналистов Казахстана, кандидат филологических наук Балнур Кыдырбек. Б. Кыдырбек – первый отечественный композитор, начавший писать музыку в жанре духового оркестра. Ею создано более 500 музыкальных произведений, 37 публицистических статей. Критики отмечают неповторимый, оригинальный и вместе с тем, очень демократичный музыкальный язык композитора.

Творчество этого удивительного художника многогранно: среди созданных произведений – первый национальный детский балет «Қарлығаштың құйрығы неге айыр» («Почему у ласточки хвост рожками»), опера-балет «Қалқаман-Мамыр», балет «Наурыз – мейрам хикаясы», мюзикл «Жанұран», концерт для трубы с оркестром в 3-х частях, симфонические поэмы, кантаты, увертюры, оркестровые кюи, эстрадные пьесы, дивертисменты для камерного оркестра, песни, музыка для кино и театра, обработки казахских народных песен.

- Балнур Балгабековна, в октябре 2009 года прошел юбилейный Пленум Союза композиторов Казахстана. Несколько слов...

– 70-летие – это, прежде всего подведение итога деятельности. За эти годы композиторами Казахстана были написаны 42 оперы, 29 балетов и около 40 симфоний. Практически они все были написаны в первые 50 лет существования организации. К сожалению, за последнее двадцатилетие мы не можем похвалиться созданием крупных полотен. Произведения, созданные в этих жанрах можно перечислить по пальцам. Зато перед нами стоит большая задача восстановить то наследие, которое было создано в предыдущие десятилетия и дать возможность нашим современникам услышать эти сочинения. Например, последнюю Девятую симфонию Е.Брусиловского, нашего классика, одного из семи композиторов в 1939 году основавших Союз композиторов, не слышал никто, даже сам автор. Конечно, хотелось бы восстановить оперные и балетные спектакли, но это дело даже не одного года. Нами было запланировано проведение десятков концертов в разных жанрах, где было исполнены лучшие сочинения всех композиторов, которые создавали и создают казахскую музыкальную культуру все эти 70 лет. Список внушительный, его возглавляют Кенен Азербайев, Дина Нурпеисова, Мария Рекина. Самое время вспомнить Капана Мусина, Бахытжана Байкадамова и многих других. Ведь история организации тесно переплетена с историей нашего народа и страны. С Союзом композиторов связано становление и дальнейшее развитие казахской профессиональной музыки. Вся казахская музыка – не только музыка классического толка, а нотирование и обработки народных песен и кюев, сочинений народных мастеров – созданы и сделаны композиторами, членами Союза композиторов. Это все дает основание считать данный праздник – 70-летие Союза композиторов – юбилеем всей казахской классической музыки.

11 октября – концерт песни и эстрадной музыки;
12 октября – концерт камерной музыки;
13 октября – концерт детской музыки;
13 октября – концерт оркестра казахских народных инструментов им. Н.Тлендиева;
14 октября – концерт хоровой музыки;
15 октября – симфонический концерт;
16 октября – торжественный концерт;
На Пленум были приглашены музыканты, чьи имена известны во все мире: композитор и дири-

жер Бенджамин Юсупов (Израиль), директор музея имени Узеира Гаджибекова, композитор Сардар Фарражев (Азербайджан), президент Союза композиторов Татарстана, директор Международного фестиваля «Европа-Азия», композитор Рашид Калимуллин.

- Ваш отец один из ярких представителей казахской интеллигенции, известный журналист. Было ли желание стать профессиональным журналистом?

Да, мой папа – Балгабек Кыдырбекулы – был известный журналист, писатель, государственный деятель. Он автор более 2500 публицистических статей. Это не считая созданной им 12-ти томов художественной литературы, где только три тома составляют его знаменитые сатирические рассказы. С журналистикой мы – его дети – все связаны. Хорошо знаем структуру и работу печатных СМИ. В течении более 20-ти лет работали «домашними корректорами», ежедневно вычитывали газету «Социалистік Қазақстан» и ложились спать только после получения сигнального экземпляра газеты. Мы все, время от времени, пишем публицистические статьи и являемся членами Союза журналистов. Только папа этого уже не застал. Как и не застал свою журналистическую премию «Алтын самұрқ».

- Вам никогда не хотелось написать книгу именно про отца?

– Со временем, я думаю, мне придется написать книгу. И не только про отца и не одну...

- Многие люди оканчивают музыкальные школы, но не все становятся профессиональными композиторами...

– Считаю, что музыка должна быть обязательным компонентом начальной образовательной школы, как природоведение или рисование. Современный человек уже в первом классе должен отличать марш от песни, а во втором классе знать, что такое опера или балет. Многие окончили музыкальную школу, стали большими музыкантами, скрипачи Айман Мусаходжаева, Гаухар Мурзабекова, пианист Жания Аубакирова, дирижер Ренат Салаватов... Совершенно не обязательно всем быть композиторами.

- Если Вы за границей, то куда ходите, как любите проводить свободное время?

Где бы я ни была, за границей или у нас в Казахстане в каком-либо другом городе, в свободное время я первым делом иду в краеведческий музей. А в Европе так много музеев! Либо просто хожу пешком по улицам города. И обязательно иду в театр.

- Соперничество – это Вам знакомо?

– Мне соперничать не с кем. В творчестве каждый композитор глубоко индивидуален. Да и по



жизни каждый идет своим путем, каждый свою жизнь строит в силу своих возможностей и понятий. Ваш вопрос я понимаю несколько иначе. Есть состояния души, которые лучше назвать тщеславием и амбициозностью. По сути эти качества являются отрицательными. Но для меня это движущая сила, то, что помогает поддерживать творческую форму. Это равнение на лучших.

- Отличается ли воспитание, которое получили Вы, от воспитания, которое Вы дали своим детям?

– Мои дети от рождения получили воспитание моих родителей. Честно сказать, я работала круглые сутки и их воспитанием заниматься у меня было очень мало времени. Но, что удивляет... внукам было много послабki, чем в свое время нам...

- В прошлом году прошла премьера оперы-балета «Калкаман-Мамыр». Несколько слов о произведении.

– Сочинение написано по одноименной поэме великого поэта Шакарима Кудайбердыулы, 150-летие которого мы отмечаем в эти дни. В основу поэмы положена трагедия, имевшая место в далеком XVI веке.

Почему возник синтетический жанр опера-балет? Практика показывает, что в век высоких технологий и скоростей, очень многие не состояни слушать большую многоактную оперу, как оперы Верди, Моцарта. А через чистый балет передать такую драму будет сложно. Так и появился этот жанр. В произведении опера и балет равнозначны: красочность передается через балет, а драматургическая вершина достигается средствами оперы.

Режиссер-постановщик Есмухан Обаев добавил свойственные драматическому театру элементы, сделал спектакль понятным для современника. Например, ввел дуплановость. Поющие Калкаман и Мамыр – это реальные герои, а танцующие – это их полет фантазии, дух; хор представляет собой взрослое население, а балет веселую легкомысленную молодежь.

Значение этой постановки велика. Это одна из двух опер, рожденных в Независимом Казахстане. Этот спектакль для коллектива Национального театра оперы и балета им. К. Байсеитовой стал особым. Это их детище. В спектакле задействованы все структуры театра.

Еще хочу сказать, что я очень благодарна постановочной творческой группе. Режиссер-постановщик Есмухан Обаев, художник-постановщик Есенгельды Туяков, балетмейстер-постановщик Турсынбек Нуркалиев очень хорошо поняли мои идеи, хорошо восприняли мою музыку и поэтому спектакль получился выдержанным в едином стиле.

- На сегодняшний день в отечественном шоу-бизнесе немалое количество композиторов-песенников, многие из которых не имеют профессионального музыкального образования. Как Вы относитесь к этому?

– Очень плохо отношусь. Другого ответа можно было и не ожидать. Появлению большого количества таких «композиторов» способствовало два явления: научно-технический прогресс и полное отсутствие какого-либо контроля качества. Первое связано с мировыми достижениями в области компьютеризации, аудио-видеоаппаратуры и умением казахстанцев ими пользоваться. Это очень хорошо. И, в конце концов, каждый человек имеет право заниматься сочинительством, если ему это доставляет удовольствие и если у него на это есть время. Но вот навязывание «плодов» своего труда всем и вся, через СМИ или еще как-то – это издержки демократизации общества. Наше общество на пути построения демократии первым делом отвергло цензуру, а вместе с ним художественные советы, стандарты качества и, похоже, само слово художественность.

Один мой друг, бизнесмен из Атырау, за 50 лет, вдруг нашел свою музу. Как-то позвонил и сказал, что сочинил песню об Атырау и полчаса «крутил» ее мне по мобильному телефону. Я, чтобы не обидеть его сказала, что песня симпатичная. Через полгода он радостно сообщил мне, что написал 200 песен. А еще через полгода, попросил устроить ему авторский вечер

в Астане на сцене Конгресс-холла. Мои нервы сдали и он выслушал много разной брани. Я потеряла приятеля, но зато уберегла казахстанцев от очередной халтуры, безвкусицы и вседозволенности тех, кто имеет лишние деньги.

- Вы – современная женщина?

– Не совсем. Иногда в вопросах морали, семейных устоев и эстетического вкуса у меня появляется такое ощущение, что я родилась в XIX веке. Например, я не понимаю женской прически «под бритву», отсутствие нижнего белья под просвечивающей кофточкой.

- Хорошо ли Вы знаете саму себя? Склонны ли к самоанализу?

– Самоанализом надо заниматься. Хотя, конечно, приятнее было бы заниматься самолюбованием.

- Можете назвать себя человеком настроения?

– Я давно поняла: если светит солнце, мне никто и ничто не испортит настроения. А вот реакция на пасмурную погоду бывает разной. Бывает, что вместе с погодой портится настроение. А если работаю, пишу музыку – пасмурная погода, осадки, туман воспринимаются даже с удовольствием.

С годами, с возрастом приходится преодолевать любое настроение.

- На что больше всего любите тратить деньги?

– На все. Лишь бы комфортно было.

- Главная черта Вашего характера?

– Любовь к близким и лояльность к оппонентам.

- Ваш главный недостаток?

– Лень. Как говорил Бомарше устами Фигаро «трудолюбив по необходимости, ленив до самозабвения», похоже, сказано про меня.

- А если бы Вам вдруг предложили прожить жизнь заново – какую бы Вы себе выбрали?

– Когда смотрю на детей возраста 3-5 лет, всегда ощущаю жгучую зависть. Чистота помыслов, никаких проблем. И мне всегда хочется вернуться к этому возрасту. Но, увы!

- Каков Ваш жизненный девиз?

– Быть всегда оптимистом, верить в лучшее и не унывать.

Балнур Балгабековна, благодарю Вас за интересную беседу и драгоценное время, которое Вы подарили. Успехов и новых премьер!

Кутам БАГИСБЕКОВ, музыковед

МОСКВА

ЛОНДОН

ТОКИО

НЬЮ-ЙОРК

ВЕНА

КОПЕНГАГЕН

ЖЕНЕВА


LLADRÓ®



Moonlight love
30 x 22 cm
Limited edition


HERMITAGE
САЛОН ЭКСКЛЮЗИВНЫХ ПОДАРКОВ

г. Алматы,
пр. Аль-Фараби, 19,
БЦ "Нурлы-Тау", 1-Б, офис 4.
Тел.: +7(727)311-03-22,
моб. +7-707-415-17-87.

г. Астана,
ЦУМ, бутик №087.
Тел.: +7(3172)75-39-35,
моб.: +7-701-151-63-46.

г. Шымкент,
ТЦ "Аль-Фараби",
бутик 113.
Тел.: +7-777-296-11-71.



КАЗАХСТАН – БОКСЕРСКАЯ ДЕРЖАВА

24-30 мая, в Астане прошел Чемпионат Азии по боксу среди женщин – ASBS 2010. Среди высоких гостей соревнований, организованных Казахстанской Федерацией Бокса, был Президент АИБА Чинг-Куо Ву. Мистер Ву уроженец Китая (Тайвань). Он был избран Президентом АИБА 6 ноября, 2006 года. Тогда он поставил перед собой нелегкую задачу - превратить АИБА в профессиональный, транспарентный орган управления, вызывающий доверие как у спортсменов, так и у болельщиков. Так удалось ли ему добиться своей цели за прошедшие 4 года? Что он думает о казахстанской школе бокса? На все эти вопросы Президент АИБА ответил в эксклюзивном интервью журналу «KAZENERGY».

- Мистер Ву, это не первый Ваш визит в Казахстан. Ваши впечатления? Что Вы можете сказать о развитии спорта в нашей стране?

- Это мой третий визит в Астану. И каждый раз приезжая сюда, я вижу изменения. Вот в сравнении с моим прошлым визитом, в Астане появилось много нового. У города как будто появился новый дизайн. Он становится действительно большим городом. Думаю, Астана станет очень красивым городом в будущем. Еще одно мое впечатление от Казахстана связано со спортом. Вы очень спортивная страна. Бокс – один из самых важных видов спорта в этой республике. Насколько я понимаю, здесь все любят бокс. История казахстанского бокса впечатляет. Последние Олимпийские Игры и Чемпионаты Мира показали, что вы боксерская страна. А в этот раз я приехал на Чемпионат Азии по боксу среди женщин. Азиатки очень сильные боксеры. Именно женский бокс очень динамично развивается в этом континенте.

- Вы назвали Казахстан боксерской державой. Можете назвать несколько казахских боксеров, которые вам нравятся?

- Если честно, для меня очень тяжело запомнить их имена. Но я видел сильных казахских боксеров. Например, на Олимпийских Играх 2008 года, у вас была золотая медаль. И сегодня встретил того боксера, который уходил из спорта, а потом опять вернулся. Это говорит о том, что позиции бокса здесь усиливаются. У спортсменов появляется уверенность



в завтрашнем дне. Сейчас АИБА утвердил создание Всемирной Серии Бокса. Это профессиональный бокс под патронатом АИБА. И в этой серии есть одна команда из Казахстана. Это говорит о том, что руководство Казахстана не только рассматривает бокс как один из важнейших видов спорта, но также оказывает поддержку своим боксерам на международном уровне.

- Казахстанская федерация любительского бокса прилагает усилия чтобы поднять уровень наших спортсменов. Вы заметили позитивные перемены?

- Да, я и сам хотел сказать пару слов про Казахстанскую Федерацию Бокса. У федерации новый президент, новый вице-президент, новый исполнительный комитет. Абсолютно прозрачный, честный и полезный для спортсменов – вот мое впечатление о Казахстанской Федерации Бокса. Это говорит о переменах. И эти перемены точно совпадают с переменами в АИБА. Скоро будет 4 года с тех пор, как я возглавил АИБА. И я могу сказать, что провел существенные реформы. Позитивные перемены касаются управления и защиты интересов боксеров.

- АИБА всесторонне сотрудничает с Казахстанской федерацией бокса. Какими вы видите перспективы этого сотрудничества?

- АИБА открыт для всех национальных федераций. Мы приветствуем любую активность со стороны национальных федераций. Завтра я

встречаюсь с Президентом Казахстанской федерации. Думаю, как раз одной из тем обсуждения станут перспективы сотрудничества. Другая важная тема переговоров – казахстанская команда во Всемирной Серии Бокса (WSB). Как я уже говорил, ваша национальная команда в этой серии присутствует. Всего в мире 12 команд. И одна из них с Казахстана. Этот факт говорит об очень тесном сотрудничестве между АИБА и Казахстанской Федерации Бокса. В этом году пройдут выборы в Исполнительный Комитет АИБА. Думаю, у Казахстана есть реальные шансы иметь своего представителя в этом комитете.

- В прошлом году женский бокс был включен в программу Олимпийских Игр. Как Вы думаете, женский бокс сможет стать таким же популярным как мужской.

- Да, в прошлом году Исполнительный Комитет МОК принял решение включить женский бокс в Олимпийскую программу. Это был исторический шаг. Также это стало очень ответственным делом для нас. Как Президент АИБА я обещал включить женский бокс в программу Олимпиады. Однако МОК попросил АИБА не увеличивать квоту на спортсменов. Мы должны отправлять 286 атлетов на Олимпийские Игры. Не больше. Поэтому АИБА взял на себя ответственность придерживаться квоты. Таким образом, нам пришлось уменьшить число мужчин боксеров, чтобы женщины могли участвовать на Олимпийских Игр. И мы сократили количество весовых категорий у мужчин. Теперь в Олимпийской программе 10 весовых категорий для мужчин, и 3 для женщин. Это

положение дел на данный момент. Но это не окончательное решение. Потому что, 3 категории для женщин – недостаточно. Поэтому на Олимпиаде в Лондоне мы должны доказать, что можем организовать женский бокс на должном уровне. Что женские бои могут быть не менее зрелищными, чем мужские. И тогда следующим шагом станет то, что АИБА и МОК пересмотрят женский бокс на Олимпийских Игр. Если все будет хорошо, возможно удастся добиться того, чтобы увеличить количество весовых категорий. Это нелегко, но мы сделаем все, что в наших силах.

- Вы упомянули Олимпийские Игры. Но, насколько мы знаем, критерии отбора женщин боксеров еще не определены. Так как вы собираетесь провести отбор?

- У нас пройдут квалификационные соревнования в 2012 – Женский Чемпионат Мира по боксу. Это будет открытый чемпионат. Лучшие 12 боксеров в каждой весовой категории получат направление на Лондонские Игры. Итого 36 атлетов. Три категории – 51 кг, 60 кг и 75 кг. В июле этого года, в Марокко пройдет экстренное совещание Исполнительного Комитета АИБА. И там мы решим в какой стране проводить этот чемпионат.

- Что Вы можете сказать о поддержке бокса во всем мире, и в Азии в частности?

- Буквально 10 дней назад АИБА открыл Учебный Центр по боксу в столице Замбии – Лусаке. Мы будем регулировать работу этого центра в сотрудничестве с МОК. Это поможет развитию бокса в Африке. А первая в истории АИБА Академия Бокса была открыта в Канаде. В провинции Квебек. И сейчас мы думаем открыть такие академии в других континентах. Позиции Азиатских стран усиливаются в последнее время. Бокс динамично развивается в Китае, Казахстане, Узбекистане, Индии и Монголии. И я уверен, что мы откроем еще одну академию в Азии. В Казахстане созданы очень хорошие условия. Вы боксерская держава. Учебные курсы в Академии Бокса будут не только для боксеров. Но также для тренеров, врачей, администраторов, рефери. И так все, кто задействован в боксе, получают возможность пройти курс обучения в Академии. Сейчас всем судьям необходимо сдать экзамен. Учебные курсы очень важная часть политики АИБА. Всем нужно проходить тренинги и повышать квалификацию.

Спасибо большое за интервью.

Беседу вела Жулдыз Джумадилова



KAZAKHSTAN IS A BOXING NATION

On May 24-30, Astana hosted Women`s Asian Boxing Championship - ASBC-2010. AIBA President Mr. Ching-Kuo Wu was among the honorable guests of this attractive boxing performance, organized by Kazakhstan Boxing Federation. Mr Ching -Kuo Wu is from China (Taiwan). He was elected as an AIBA President on November 6, 2006. At that time he wanted to reform AIBA into a transparent, trustable and professionally operated governing body. So, did he achieved his goal? What does he think about Kazakhstan Boxing School? All thee questions we`ve asked him during the exclusive interview with the AIBA President.



- Mr. Wu, it's not your first visit to Kazakhstan. Your impressions? What can you say about the development of sport in our country?

- It's my third visit to Astana. Every time I come, I found changes. Compared to my last visit, there are a lot of changes in Astana. It has a new design. Now it's a real city. I think Astana will become a very attractive city in the future. Also my impression from Kazakhstan is – you are very sporting country. Sport is developing very well. And boxing is one of the most important sports in Kazakhstan. As far as I understood, everybody like box here. You have a very strong history, very successful history in boxing. Olympic Games and World Championships has shown, that Kazakhstan is a strong boxing nation. And this time I came here to the Asia Women Championship. Asia is a strong continent in women boxing. This sport is developing very well here.

- You've said that Kazakhstan is a Sport Nation. Could you please name some Kazakh boxers you like?

- It's very hard to keep in mind their names. But I saw some good boxers. Particularly the Olympic Games 2008 you have the golden medal. And also today I met the boxer who left the boxing and then he returned. This shows that the boxing rebuild the confidence. Now AIBA is developing World League World Series Boxing. WSB is a professional boxing under AIBA. And there is a one team from Kazakhstan there. This shows that Kazakhstan is not just considers boxing as an important sport, but also it supports it in the international level.

- The Kazakhstan Amateur Boxing Federation takes massive efforts to increase the level of amateur boxing in the republic. What can you say about that activity?

- Yes, I want to talk about your Boxing Federation. You have a new President, Vice-president, and new Executive Board. Absolutely helpful, clean and honest – that's my impression from the Kazakhstan Boxing Federation. That shows, you've made a lot of changes. These changes are absolutely in line with the AIBA changes. Now it's up to for years as I work as the President of AIBA. I've

done a lot of reforms. Positive changes in right direction, in protection of the boxers interests.

- AIBA and Kazakhstan amateur boxing federation actively cooperate with each other in all fields. Please, comment on your vision of further perspectives of partnership.

- AIBA is very open to all national federations to join, to play more important role. I will have a meeting with the president of boxing federation tomorrow. The future perspectives – is one of the topics, we'll talk about. What kind of collaboration could be between AIBA and Kazakhstan Boxing Federation. Another topic of our negotiation will be the WSB team. As I already said, you have the team in World Series of Boxing. There are only 12 teams in the whole world. It proves the close cooperation between AIBA and Kazakhstan Boxing Federation. This year we have an election to the new Executive Committee. I think you have a strong opportunity to have a representation in the AIBA Executive Committee.

- The woman boxing was adopted as a part of Olympic Games program in past august. Can it compete with men boxing in popularity?

- Yes, last year the Executive Board of International Olympic Committee made a decision to admit the Women Boxing into the Olympic Games. That was historical. Also it was the most important work for us. As AIBA president I promised to bring the women into Olympics. However IOC asked AIBA not to increase any quota. IOC doesn't want to increase the total number of the athletes. And we have to send 286 boxers to the Olympic Games. Not more. That's why AIBA internally had to make an adjustment to take the women in, however not to increase the number of athletes. So, we need to reduce some of the boxers in men's boxing. And we have to unanimously support to the adjustment – 10 categories for men, and 3 for women. That was the situation up to now. But this is not the final. Because 3 categories for women is not enough. However in London Olympic Games we must prove that we can organize the women boxing very well. The women boxing performance is very good. And I think the next stage after the London will be that AIBA and IOC will review the Women Boxing in

the Olympic Games. If everything is OK, maybe we can increase the categories for woman. It's not easy, but we'll do our best.

- You have mentioned the Olympic Games, but as far as we know the criteria of women boxers selection has not identified. How the women boxers will be selected to the Olympic Games?

- We have one qualified competition in 2012 – The Women World Championship. This championship will be open for beating. The top 12 boxers in each category will be qualified for the London Olympics. Totally 36 boxers. In 3 categories 51 kg, 60kg and 75 kg. This July, in our extraordinary Executive Committee meeting in Morocco, we will decide which city will be awarded to hold The Women World Championship.

- What can you say about the support of boxing around the world and in Asia particularly?

- Almost 10 days ago AIBA opened Boxing Training Center in the capital of Zambia – Lusaka. It was built by AIBA. We will develop this training center in cooperation with IOC. This will benefit to African countries. AIBA first Boxing Academy was established in Canada. In Quebec province. And now we look about other continent. Asia is going to be a very strong continent in boxing. China, Kazakhstan, Uzbekistan, India and Mongolia, they all promote and develop boxing very fast. And I'm sure, we are going to set up another Boxing Academy in Asia. Kazakhstan has a very good foundation. You are a boxing country. Training courses in the Boxing Academy will be not only for boxers. But also for trainers, medicals, for the administrators, for referee judges... So all people involved in boxing will have the opportunity to go to Academy for retraining. Now, all the referee judges will be re-examed, in order to be re-qualified. The training course is an important part of the AIBA policy. Reeducation, retraining, requalification.

Thank you very much, for an informative and interesting interview.



Ветерана казахстанского бокса Мадихана Сауданбекова можно отнести к меценатам казахстанского бокса. Поздравив уважаемого аксакала с праздником 65-летием победы, в великой отечественной войне мы начали беседу. В интервью нашему журналу Мадихан-ага поведал о своем нелегком жизненном пути, о ведущих отечественных боксерах и о многом, многом другом.

Мадихан Сауданбеков: Бокс – это не диктант, это – сочинение

Ерзат Сергазин



Рос я в Талгаре, – начал разговор Мадихан Сауданбекович, – Родители – коренные жители этого города, но так получилось, что я в раннем возрасте остался сиротой. Помнится, в послевоенные годы, идешь в школу, и обязательно кто-нибудь из старшеклассников придерется, много было интриг, поэтому постоянно нужно было доказывать свою состоятельность.

Сам я был не уступчивым, в нашем районе было много различных мастеров спорта по различным видам, чемпионы союза по борьбе, победители многих турниров по боксу, и еще ряд спортсменов, которые достойно представляли Талгар на различных республиканских и всесоюзных первенствах. Изначально я пришел в секцию борьбы, но спустя некоторое время я начал заниматься боксом. В то время не было специализированных тренеров, раньше один наставник тренировал нас и по боксу, и по волейболу, и даже вел занятия по зимним видам спорта.

Бокс почему-то стал для меня смыслом жизни, был у меня в крови, как вы понимаете, этот вид единоборства помогал мне постоять за себя, за товарищей, тем более у меня всегда было обостренное чувство за справедливость. Бывало такое, что иногда приходилось и получать, не без этого. Это меня еще больше подталкивало к усердным тренировкам, просить защиты было не у кого, поэтому старался защищать себя сам.

В первую очередь я поставил себе цель, чтобы у меня была семья, очаг, так как я был сирота, и помогать мне было не кому. Сравнив уличную жизнь с нормальной, второе взяло верх, то есть благодаря силе воле труд победил. Если бы я реализовал весь свой потенциал, наверняка из меня получился бы неплохой спортсмен, – продолжает Мадихан-ага, – Но

ведь параллельно со спортом приходилось зарабатывать на хлеб.

В то время соревнования в Талгаре проходили очень редко, это сейчас расстояние от Талгара до Алматы кажется незначительным, а раньше добраться до столицы было не так просто. Несмотря на это, мы старались не пропускать значимые турниры, проходившие в Алматы, постоянно группой выезжали на соревнования по баскетболу, хоккею с мячом, гандболу.

В 1962 году я призвался в армию, мне повезло, попал в спорт роту, которую тренировал Чемпион Олимпийских игр в Мельбурне Владимир Сафронов. Сам он родом из Иркутска вот мы у него и тренировались. Случилось так, что перед демобилизацией в 1964 году сборная СССР по боксу проводила УТС в Хабаровске, там собрались все великие боксеры, представляющие на международном ринге могучий СССР!

В сборной Союза были великие тренеры. Вот мы говорим боксер, завоевал... Без тренера он ни чего бы не завоевал! Все награды спортсмена надо одинаково разделять с наставниками, которые отдали здоровье, нервы, жертвовали семейным благополучием, для того чтобы вырастить спортсмена хорошего уровня, они кровь и пот проливали на тренировках.

- Вы фанат бокса. Приходилось слышать, что вас можно было встретить на сборах боксеров в Москве, Владивостоке, Ташкенте и других уголках Советского союза?

– Действительно, настолько полюбил этот вид спорта, что брал специально отпуск, чтобы поехать на какой-либо важный всесоюзный турнир или на УТС боксеров перед крупными соревнованиями.

«Все награды спортсмена надо одинаково разделять с наставниками, которые отдали здоровье, нервы, жертвовали семейным благополучием, для того чтобы вырастить спортсмена хорошего уровня, они кровь и пот проливали на тренировках».



Перед Олимпиадой в Мюнхене, в 1971 году в Москве проходила Спартакиада народов СССР. Было обидно, когда в финальном поединке наш Абдрахманов получил в заключительном раунде глубокий нокаут от Хохлова. Первые два раунда Абдрашит явно выигрывал, но в третьем открылся, прозевал хлесткий акцентированный удар в челюсть и упал.

Рядом со мной сидел легендарный спортсмен, а затем преуспевающий тренер Валерий Попенченко, и говорит мне, смотри, Мадихан, твой земляк весь бой выигрывал, а стоило на мгновение открыться, как пропустил решающий удар. Тогда на Олимпиаду поехал не Абдрахманов, а Хохлов, который в итоге ее и выиграл. Большой ринг - это не балет, здесь нужно быть предельно мобильным и сосредоточенным от первой до последней секунды!

- Расскажите о своей трудовой деятельности?

– В середине шестидесятых годов прошлого столетия, я начал заниматься тренерской деятельностью, уже тогда у меня были конспекты великих наставников. Затем начал работать общественным тренером по боксу в спортивном обществе «Кайрат».

Не люблю хвалиться, но в 1968 году на чемпионате Казахстана среди кадетов в Балхаше мои подопечные заняли первое общекомандное место! Бахтыбаев, Серебряников, Григорьев, – тогда были мастерами перчатки с большой буквой! Не знаю, чем это можно объяснить, но в то время боксеры были бьющие. Или сейчас все настолько изменилось?! Нет, чтобы в санаторий поехать, отдохнуть, как следует, я брал отпуск и ехал на боксерские турниры. Одновременно я поднимал отечественный бокс как общественник. Из ребят, которых мы тренировали со Стасиком Тынысбековым, хочу отметить Кузембаева, Курманбаева, Бахтыбаева, Борончиева. В 1969 году мой ученик Нугуспанов стал чемпионом СССР по профсоюзам в Ташкенте...

- Мадихан Сауданбекович долгое время возглавляли Федерацию бокса Алматинской области...

– В 1999 году вся боксерская общественность области проголосовала за мою кандидатуру на пост президента областной федерации любительского бокса, и вплоть до 2009 года я занимал эту должность. За все это время ни кто в мою сторону ничего плохого не скажет, потому что я весь отдавался своему делу и не преследовал ни какой корыстной цели.

В середине девяностых тяжело было содержать спортсменов, вывозить их на международные соревнования, приходилось находить спонсоров, слава Богу, были люди, которые не отказывали, всячески помогали.

- Как вы считаете, три раунда по три минуты эффективнее прежних правил четьре раунда по две минуты?

– Боксируя «три по три», надо всю технику ставить на удар, хотя ты и мастер, но должен отработать удар, работать на мешках, бегать кроссы, тренировать выносливость, довести технику до автоматизма. Например, Степашкину так ставили удар, что он бил, как лом, ни кто не мог устоять. Представляете, как раньше ставили удар великие тренеры? Агуренко, Гродополов, Степанов, Кусеянс...

В то время боксеры у нас были сильные - Абдиналиев, Омаров, Абдрахманов, Минаков, они все были именно бьющие! Вот сейчас смотрю на сборную Казахстана и не вижу того, кто мог бы похвастаться коронным сильным завершающим ударом. Бокс – это не диктант, это сочинение! Надо, чтобы каждый тренер спортсмена готовил индивидуально, а на ринге не должны учить азам бокса, тренер должен учить, уметь настраивать боксера психологически, раскрепостить его перед решающим боем.

Нужно большое внимание уделять работе боксера над постановкой удара. На каждой тренировке необходимо делать акцент именно над этим компонентом, тогда мы больше не будем возвращаться к теме «три раунда, четыре или вовсе пять»!

Боксер должен уметь наносить сильный удар вразрез противнику. Не надо устраивать цирк на ринге. Надо показывать бьющий бокс, за легкую атлетику на ринге очки не дают. Мастерство боксера заключается в том, чтобы не пропустить удар, а наоборот – самому ударить. К сожалению, в данный момент в нашей команде нет боксера, который одним ударом мог бы решить исход противостояния.

- Так повелось, что Казахстан еще с советских времен завоевал авторитет в мировом боксе. Станислав Тынысбеков, Болат Сагындыков, Виктор Демьяненко, Валерий Рачков, Серик Конакбаев и еще много других боксеров достойно представляли СССР на крупных соревнованиях. Затем честь суверенного Казахстана достойно защищали Жиров, Жумадилов, Ибраимов, Топеев, Дильдабеков, Саттарханов, Артаев, Сарсекбаев, Сапиев и многие другие личности принесли славу отечественному боксу...

– Скорее всего, это было во многом благодаря профессионализму преподавательского состава. Настолько они были преданные своему делу, что им надо памятники ставить. Раньше тренеры души не чаяли в боксе!

- В 1980 году на Олимпиаде в Москве Виктор Демьяненко и Серик Конакбаев дошли до финала, завоевав тем самым серебряные награды. Чего не хватило нашим спортсменам для завоевания золота?

– Виктор Демьяненко фактически выиграл у своего соперника, лишь за несколько секунд до окончания боя судьи дали гонг из-за полученного им рассечения. Если бы рефери не остановили поединок, победа безукоризненно досталась бы Демьяненко!

Судьям надо было дать завершить эту встречу. Мы все пережили, но завоевать серебро это тоже очень дорогого стоит.

Конакбаев шел до финала уверенно, красиво всех сметал на своем пути, но в главном бою проиграл итальянцу, который также безоговорочно всех выигрывал на ранней стадии. В то время войти в сборную СССР двум казахстанцам и взять серебро – это было что-то невероятное!

Но наши батыры смогли это сделать и заставили уважать себя весь мир! То же самое можно сказать и про Болата Жумадилова с Ермаханом Ибраимовым. Эти два великолепных боксера навсегда внесли свои имена не только в историю казахстанского бокса, но и мирового! Выиграть два серебра на Олимпийских играх это говорит, с одной стороны, о высочайшем классе спортсмена, а с другой, стороны о невезении. Ермахан Ибраимов после Атланты в Сидней ехал с решимостью победить.

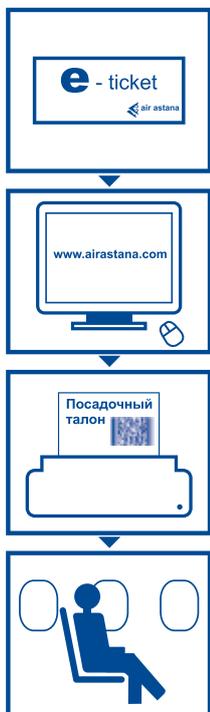
Перед той Олимпиадой он сильно готовился, я лично видел, какие большие нагрузки он выдерживал. Бекзат Саттарханов, умница (маркым), но он рано покинул нас.

Не хочу оставить не замеченным тяжеловеса Мухтархана Дильдабекова, который принес в копилку нашей сборной серебряную медаль. Он пришел в бокс в семнадцать лет, и смог вырасти в одного из лидеров в мировом боксе среди тяжеловесов.

- В Казахстане бокс зарекомендовал себя, как многие любят выражаться, национальным видом спорта. Наша страна за годы выступлений на мировых аренах не оставалась без наград высшего достоинства. Чем можно объяснить не очень удачное выступление наших соотечественников на последнем чемпионате мира?

– Трудно говорить, когда тебя нет рядом с командой. Я не могу судить. По телевизору смотрел все бои казахстанцев, и могу сказать, что в некоторых весах наших боксеров прижали судьбы, а некоторым боксерам просто-напросто не хватило элементарного опыта выступлений на таком высоком уровне.

Если спортсмен действительно мастер своего дела, он после первого раунда должен раскусить своего соперника, манеру ведения его боя. Казахские боксеры еще обязательно себя проявят, впереди Азиатские игры и лицензионные турниры к Олимпиаде-2012. Президент Федерации бокса РК Тимур Кулибаев не мало усилий вкладывает в развитие бокса, и в частности в инфраструктуру. С таким руководством, которое возглавляет казахстанский бокс, результаты не заставят долго ждать!



Он-лайн регистрация

Быстро, просто и удобно

- Зарегистрируйтесь на свой рейс он-лайн от 24 до 1 часа до вылета
- Посетите наш сайт: **www.airastana.com**
 - Выберите форму он-лайн регистрации
 - Укажите свою фамилию, аэропорт вылета и номер брони
 - Зарегистрируйте свою семью и своих друзей
 - Выберите место
 - Распечатайте Ваш посадочный талон
- Следуйте в аэропорт (при необходимости пройдите к специальной стойке приема багажа и сдайте свой багаж)

Для бронирования мест звоните по номеру: +7 727 244 44 77, посетите сайт www.airastana.com или обращайтесь в офисы продажи авиабилетов.

В самом сердце Евразии

www.airastana.com



ULYSSE NARDIN
SINCE 1846  LE LOCLE - SUISSE



EXECUTIVE DUAL TIME

Автоподзавод. Запатентованный механизм быстрого переключения часового пояса. Черный керамический bezel и 18-каратное розовое золото. Водостойкость до 100 метров. Каучуковый ремешок.

Premier

WWW.ULYSSE-NARDIN.COM

Алматы • ул. Богенбай Батыра, 125
тел. +7 (727) 250 77 33
Астана • Radisson SAS Hotel, пр. Сары-Арка, 4
тел. +7 (7172) 991 888