

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Апрель-Июнь 2019 /// №2 (28)

THE RESULTS
OF KAZNEFTEGAZSERVICE-2019



ИТОГИ
КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019

Махамбет ДОСМУХАМБЕТОВ
КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ПРИОРИТЕТЕ

КТО ЗАРАБАТЫВАЕТ
НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ В КАЗАХСТАНЕ

LIVE LIFE TO
DISCOVER

NO MATTER WHERE OR WHY YOU
TRAVEL, THERE'S ALWAYS SOMETHING
NEW TO BE DISCOVERED



Located in the heart of the unique city of Atyrau, just moments from the dynamic business district, Renaissance Atyrau Hotel is a pure gem of hospitality. The hotel offers outstanding 202 guestrooms, prominent conference facilities and an array of outlets suitable for any occasion.

The hotel has recently undergone an extensive renovation and is proud to present its transformed lobby and public areas including Valeo Health Club, The Library and Champions Bar.

Renaissance Atyrau Hotel
Satpayev st. 15B, Atyrau,
060011, Kazakhstan,
T.: +7.7122.909 600
F.: +7.7122.909 618
www.renaissanceatyrau.com

R
RENAISSANCE[®]
ATYRAU HOTEL

DISCOVER MORE AT RENHOTELS.COM • CALL AND BOOK NOW: +7.7122.909 600

KAZSERVICE

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

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ
ЗТБ «Қазақстан мұнай сервистік компаниялар одағы»

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Д. АУҒАМБАЙ
Редакциялық кеңестің басшысы
«PSA» ЖШС Бас директорының кеңесшісі

Е. Огай
«ҚазМұнайГаз» бұрғылау және өндіру технологиясы ғылыми-зерттеу институты» ЖШС бас директорының өңдеу, өндіру және бұрғылау бойынша орынбасары

М. Мырзағалиев
Қазақстан Республикасы экология, геология және табиғи ресурстар министрі

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Тоқаев
«Қазақ мұнай және газ институты» АҚ Бас директорының орынбасары

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
Н. Морозова

Журнал 3.10.2017
Қазақстан Республикасы ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу куәлігі №16677-Ж

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы, Нұр-Сұлтан қаласы, Сауран көшесі, 3/1. «Сармат» ТҮК, ВП-10

Тел./факс: +7 7172 66 56 34
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservicemag.kz

Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2019

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ
ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Д. АУҒАМБАЙ
Глава редакционного совета
Советник Генерального директора ТОО «PSA»

Е. Огай
Заместитель Генерального директора по разработке, добыче и бурению ТОО «Научно-исследовательский институт технологий добычи и бурения «КазМұнайГаз»

М. Мирзағалиев
Министр экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума Союза KAZSERVICE

А. Туқаев
Заместитель Генерального директора АО «Казакский институт нефти и газа»

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
Н. Морозова

Журнал перерегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан.
Свидетельство о регистрации №16677-Ж от 3.10.2017

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

Тел./факс: +7 7172 66 56 34
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservicemag.kz

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2019

FOUNDER AND PUBLISHER
Association of oil service companies of Kazakhstan, LEA

EDITORIAL BOARD
D. AUGAMBAY
Head of the editorial board
Advisor to General Director of PSA, LLP

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

M. Mirzagaliyev
Minister of Ecology, Geology and Natural Resources of the Republic of Kazakhstan

R. Zhaksylykov
Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association

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

DESIGN, LAYOUT
N. Morozova

The Magazine is re-registered in the Ministry of Information and Communications of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate №16677-Ж as of 3.10.2017

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

Tel./fax: +7 7172 66 56 34
e-mail: info@kazservice.kz
www.kazservicemag.kz

Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2019

ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ **PRINT HOUSE GERONA:**

г. Алматы, ул. Сатпаева 30 А/3, уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 (727) 250-47-40

OEG Offshore

Offshore Cargo Carrying Units

Специализированные оффшорные грузовые контейнеры



OEG Offshore is the largest operator of EN 12079 / DNV 2.7-1 offshore containers and baskets in the Caspian region.

является крупнейшим поставщиком оффшорных контейнеров и корзин стандартов EN 12079 / DNV 2.7-1 в Каспийском регионе.



SERVICING THE CASPIAN REGION

OEG Offshore (formerly OSCA Environmental Services Ltd) provide a variety of EN 12079 / DNV 2.7-1 cargo units to support customer projects in Azerbaijan, Georgia, Republic of Kazakhstan, Russian Federation, Turkmenistan, the Eastern Mediterranean and other countries.

- Offshore Containers and Baskets
- Large & Small Drill Cuttings Boxes
- Container Tipping Frames
- Portable Offshore Tanks
- Offshore & Onshore Workshops
- A60 Cabins
- Online Certification Access

Kazakhstan Казахстан T: +7 7292 200 017
Azerbaijan Азербайджан T: +994 12 449 4291

sales@oegoffshore.com www.oegoffshore.com

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В КАСПИЙСКОМ РЕГИОНЕ

OEG Offshore (ранее OSCA Environmental Services Ltd) предлагает широкий спектр разнообразных грузовых единиц стандартов EN 12079 / DNV 2.7-1 для поддержки проектов наших заказчиков в Азербайджане, Грузии, Республике Казахстан, Российской Федерации, Туркменистане, Восточном Средиземноморье и других странах мира.

- Оффшорные контейнеры и корзины
- Большие и Малые контейнеры для буровых отходов
- Устройства для опустошения контейнеров
- Передвижные оффшорные резервуары
- Оффшорные и береговые контейнеры – мастерские
- Противопожарные контейнеры А60
- Интерактивный доступ к базе данных сертификатов

АПРЕЛЬ – ИЮНЬ 2019

КРУПНЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

- 18 КПО МОЖЕТ ОБЪЯВИТЬ О СТАРТЕ ПРК-1 К КОНЦУ 2020 ГОДА
- 20 КПО ПРИСТУПИЛ К СТРОИТЕЛЬСТВУ 4-ГО КОМПРЕССОРА



22

- 22 ЕЖЕСУТОЧНАЯ ДОБЫЧА НА КАШАГАНЕ ДОСТИГЛА 400 ТЫС. БАРРЕЛЕЙ

ИТОГИ КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019

- 24 ИТОГИ VIII КОНФЕРЕНЦИИ КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019



24

- 34 КТО ЗАРАБАТЫВАЕТ НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ В КАЗАХСТАНЕ
- 44 ДОКЛАД ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА PSA МУРАТА ЖУРЕБЕКОВА НА КНГС-2019

НОВОСТИ



66

- 66 ВОПРОСЫ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ НА ПРОЕКТЕ КАШАГАН
- 70 ЗАСЕДАНИЕ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ ПБР ТШО
- 76 ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА: СТАТУС ПРОЕКТИРОВАНИЯ



84

- 84 КАЗАХСТАН ЗАИНТЕРЕСОВАН В ДАЛЬНЕЙШЕЙ КООРДИНАЦИИ СТРАН ОПЕК+

ЛИЦА

- 98 МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ. КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ПРИОРИТЕТЕ



98

- 106 АСЛАН ЖУЛЬЖАНОВ. ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ



106

АНАЛИТИКА

- 118 РЕАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ЛОКАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА



118

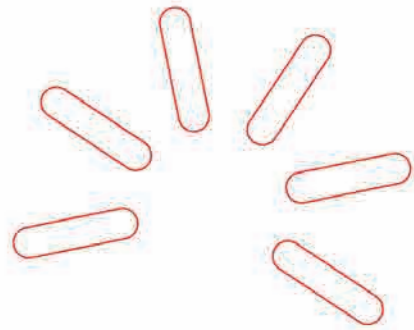
- 122 КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ЗАКУПЕ ТОВАРОВ
- 126 КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО БУРЕНИЮ

EVENTS

- 128 КОКТЕЙЛЬ-ПРИЕМ KAZSERVICE ПО ИТОГАМ КНГС-2019



128



CONNECT AND PROTECT

We Manage the Heat you Need

- Widest range of heat-tracing technologies
- Advanced control & monitoring systems
- Global system engineering and design capabilities
- Over 40 years of experience
- +500.000 km heating cable installed in 100 countries
- 10 year product warranty available



salesKZ@nVent.com • www.nVentthermal.kz



CADDY ERICO HOFFMAN RAYCHEM SCHROFF TRACER



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Для начала позвольте поблагодарить участников и партнеров Ежегодной VIII конференции «Казнефтегазсервис-2019». Поднятые в рамках конференции актуальные для отрасли вопросы были доведены до руководства страны и даны соответствующие поручения, направленные на развитие казахстанского содержания. В частности по поручению Премьер-Министра РК А.Мамина создана Рабочая группа по развитию нефтегазового машиностроения. В рамках своего рабочего визита в г. Атырау Президент страны К.Токаев поднял вопрос об уравнивании условий между отечественными заводами и импортерами нефтегазовой продукции. Более детальная информация об итогах конференции подробно изложена в данном номере, а также представлена информация по наиболее импортируемой продукции нефтегазовыми операторами.

В целях продвижения экспортного потенциала своих членов Союзом организованы ряд встреч и визитов с инвесторами в Италии и Греции.

Основная идея заключается в оказании содействия по вхождению в зарубежные нефтегазовые проекты дей-

ствующих подрядных организаций и инвесторов. В данном номере коротко представлена информация о подобной поездке в Италию.

В активной фазе находится Проект расширения Карачаганака, а также до конца года будет утверждена концепция развития офшорных проектов Каламкас-море и Хазар. По словам Министра энергетики РК К.Бозумбаева отечественному бизнесу важна заблаговременная подготовка к реализации морских нефтегазовых проектов, поскольку в среднесрочной перспективе на казахстанском секторе Каспийского моря будут реализованы ряд крупных проектов.

Впереди нас ждет проведение экспертного опроса и публикация ежегодного рейтинга 50 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли, а также празднование 120-летия казахстанской нефти.

В период летних отпусков хочу пожелать членам Союза зарядиться энергией, поскольку Союзом будут организованы множество встреч и мероприятий с участием потенциальных партнеров.

Приятного Вам чтения!

Atlas Copco Rental

Генератор TwinPower 1450 kVA
 Double the flexibility. Twice the Power.

Генератор TwinPower® - это установка, размещенная в 20-футовом контейнере и состоящая из двух генераторов мощностью по 725 кВа каждая. Данная установка может работать как с полной так и с частичной нагрузкой, позволяя при этом максимально экономить топливо. Такая система идеально подходит для отраслей, где требуется переменная мощность в зависимости от времени суток, уровня энергопотребления и др.

Свяжитесь с нами +7 701 971 6626
 Rent.kz@kz.atlascopco.com
 www.atlascopcorental.com



Atlas Copco

МАГЗУМ МИРЗАГАЛИЕВ



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РК

Назначен Министром экологии, геологии и природных ресурсов РК

Ранее занимавший пост Заместителя министра энергетики Магзум Мирзагалиев был назначен главой новообразованного министерства 17 июня 2019 года.

Магзум Мирзагалиев является выпускником университета «Туран» от 1999 года, также окончил Дипломатическую Академию МИД и Каспийский государственный университет технологии и инжиниринга имени Ш. Есенова.

Свой трудовой стаж начал в 2001 году инженером по буровым растворам «MIDrillingFluidsInternational» (Schlumberger) на месторождениях Тенгиз и Западной Сибири, став далее руководителем Актауского филиала компании. С 2007 по 2010 годы возглавлял ТОО «Тениз Сервис», дочернюю компанию «КазМунайГаза». С 2010 года стал Управляющим директором Национальной компании «КазМунайГаз», в 2012 году назначен Заместителем председателя правления по инновационному развитию и сервисным проектам. В 2013 году назначен Вице-министром нефти и газа, в 2014 году Вице-министром энергетики. Является председателем совета директоров АО «Казахстанский институт нефти и газа».

БОЛАТ АКЧУЛАКОВ



АССОЦИАЦИИ KAZENERGY

Назначен Генеральным директором Ассоциации KAZENERGY

Новое назначение Болат Акчулаков получил 3 апреля 2019 года. До этого он уже возглавлял Ассоциацию с февраля 2016 года по ноябрь 2017 года, после чего занимал пост Заместителя министра энергетики.

Болат Акчулаков родился в 1971 году. В 1993 году окончил Казахскую государственную академию управления по специальности «экономист», в 1998 году Образовательный центр нефтегазовой промышленности по специализации «Оценка контрактов на недропользование» и «Экономика нефтедобычи».

Трудовая деятельность началась в 1994 году в банковской сфере. В 1997 году перешел в нефтяную отрасль. С 2006 по 2008 годы работал Вице-министром энергетики и минеральных ресурсов. В 2009 году стал Управляющим директором по вопросам управления электроэнергетическими и нефтегазовыми активами АО ФНБ «Самрук-Казына», в 2010 году Генеральным директором ТОО «PSA», в 2011 Президентом АО НК «КазМунайГаз». С 2012 по 2014 годы был Вице-министром нефти и газа. С 2014 по 2016 годы был Генеральным директором ТОО «Almex Petrochemical».

ДИНЕШ СИВАСАМБУ

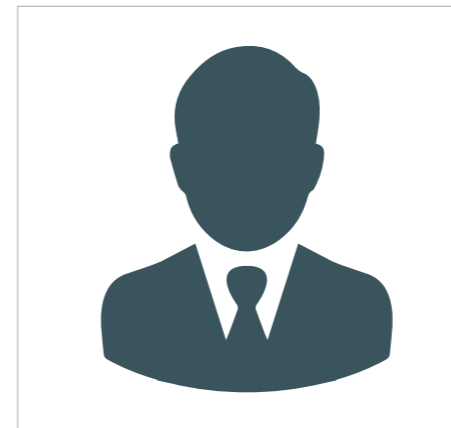


EXXONMOBIL KAZAKHSTAN INC.

Назначен Управляющим директором ExxonMobil Kazakhstan Inc.

Динеш Сивасамбу на должности Управляющего директора ExxonMobil в Казахстане заменил Шерил Гомез-Смит. ExxonMobil присутствует на рынке Казахстана уже 26 лет. Корпорации принадлежит 25% доли в ТОО «Тенгизшевройл», которое добывает и экспортирует нефть на месторождении Тенгиз, а также доли участия в Каспийском трубопроводном консорциуме (КТК) и международной нефтегазовой разведочной компании ОКИОК.

ТАЛГАТ МОМЫШЕВ



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РК

Назначен Ответственным секретарем Министерства энергетики РК

Был назначен в начале апреля 2019 года, заменив Канатбека Сафинова на этой должности. До этого Талгат Момышев занимал пост Заместителя акима Жамбылской области. Ранее был Заместителем председателя Комитета по техническому регулированию и метрологии Министерства индустрии и торговли. В 2010 году назначен на должность Председателя комитета государственной инспекции в нефтегазовом комплексе Министерства нефти и газа. С 2014 года Председатель комитета экологического регулирования, контроля и государственной инспекции в нефтегазовом комплексе Министерства энергетики. В 2017–2018 годы был Государственным инспектором Администрации Президента.

АСЕТ МАГАУОВ



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РК

Назначен Вице-министром энергетики РК

Асет Магауов в апреле 2019 года вернулся на пост Вице-министра энергетики, который он занимал в 2016–2017 годах. В 2012–2016 годы он возглавлял Казахстанскую ассоциацию организаций нефтегазового и энергетического комплекса KAZENERGY.

Выпускник Московского института нефтехимической и газовой промышленности им. Губкина. С 1998 по 2001 годы работал в Министерстве энергетики, индустрии и торговли. Занимал руководящие должности в различных нефтяных компаниях, в том числе с 2004 по 2006 годы был Заместителем генерального директора ТОО «Тенгизшевройл», с 2006 по 2008 годы работал в качестве Управляющего директора по управлению долями в СП АО «НК «КазМунайГаз». В 2008 году назначен Вице-министром энергетики и минеральных ресурсов, в 2011 году Вице-министром нефти и газа.

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ТОО «ШЛЮМБЕРЖЕ ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ»

г. Нур-Султан. Отрасль: Сервис

■ Оказание услуг по бурению нефтяных, газовых, водяных и иных скважин; оказание нефтепромысловых, в том числе нефтесервисных услуг (полный спектр услуг).



HI AIR KOREA CO., LTD

Республика Корея. Отрасль: Поставка

■ Оборудование для вентиляции, кондиционирования и отопления.



ТОО «ТОТАЛЬ МАРКЕТИНГ СЕРВИСЕС КАЗАХСТАН»

г. Алматы. Отрасль: Поставка

■ «ТОТАЛЬ МСК», дочернее предприятие нефтехимического концерна Total, поставляющее на рынки Казахстана, Узбекистана и Кыргызстана автомобильные смазочные материалы Total и ELF, широкую гамму промышленных смазочных материалов, а также продукты специальной химии, присадки к топливам и специальные топлива. «ТОТАЛЬ МСК» обладает широкой дистрибуторской сетью и гибкой схемой логистики. Наличие склада класса «А» в Алматы позволяет произвести доставку продукции Total и ELF во все регионы Казахстана в течение 48 часов.



ТОО «KAZINTERCOOL»

г. Нур-Султан. Отрасль: Поставка

■ Монтаж систем вентиляции и кондиционирования.



ТОО «КОМПЛЕКТ АРМАТУРА»

г. Актобе. Отрасль: Поставка, сервис

■ Поставка запорной арматуры и запасных частей, сервис и ремонт запорной арматуры. Основным и ведущим партнером является компания Control Seal.



ТОО «SAM-TRADE»

г. Алматы. Отрасль: Поставка, сервис

■ Проектирование, поставка, монтаж, ввод в эксплуатацию и сервис систем отопления, вентиляции и кондиционирования (ОВКВ).



АО «ТЕНГИЗНЕФТЕСТРОЙ»

г. Атырау. Отрасль: Сервис

■ Недропользование, строительно-монтажные работы, завод по производству асфальтобетона, цех по изготовлению железобетонных изделий, цех металлоконструкций, крупный автотранспортный парк с ремонтной базой, железнодорожные туннели, таможенные склады и склады временного хранения в г.Атырау, Кудьсары, В/П Тенгиз, станции технического обслуживания и АЗС, животноводческая ферма, сеть сервисных объектов, медицинский центр, услуги гостиничного комплекса и общепитовых, услуги по обеспечению питанием).



ТОО «SIGMA SOLUTIONS»

г. Атырау. Отрасль: Поставка

■ Комплексная поставка продукции электротехнического назначения.



Kazneftegazservice

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА
БЛАГОДАРИТ ПАРТНЕРОВ ЗА ПОДДЕРЖКУ
VIII ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019»

GOLD PARTNERS / ЗОЛОТЫЕ ПАРТНЕРЫ



PARTNERS / ПАРТНЕРЫ



WWW.KAZNEFTEGAZSERVICE.COM

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

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



КОНСОРЦИУМ «WELDING GROUP» РАСШИРЯЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ИЗВЕСТНЫМИ МИРОВЫМИ БРЕНДАМИ

Консорциум «Welding Group» предлагает своим клиентам самые последние инновации, технологии и оборудование в области сварки и резки металла, расширяя сотрудничество с известными мировыми брендами.

Так в марте этого года Консорциум стал официальным дистрибьютором компаний TAG PIPE EQUIPMENT SPECIALISTS LTD (Великобритания) и United Proarc Corporation (Тайвань) и представляет их продукцию на территории Республики Казахстан.

TAG Pipe Equipment Specialist Ltd — производитель высококачественного оборудования для решения производственных задач с трубами любых диаметров и толщин.

Proarc является производителем профессиональных машин термического раскроя листового металла с ЧПУ, сверлильных машин с ЧПУ, оборудования для автоматизации процесса сварки.

Консорциум «Welding Group» готов провести демонстрацию и предоставить технико-экономическое обоснование внедрения современного оборудования и технологий на Ваше предприятие!



КОМПАНИЯ ECOS ЗАПУСТИЛА МОБИЛЬНУЮ СТАНЦИЮ ПО ОБСЛУЖИВАНИЮ БАЛЛОНОВ СИСТЕМ ГАЗОВОГО ПОЖАРОТУШЕНИЯ

ТОО «Компания ECOS» ввела в эксплуатацию мобильную станцию по техническому освидетельствованию, обслуживанию и заправке баллонов, применяемых в автоматических системах газового пожаротушения.

Компания проводит сервисное обслуживание и восстановление запорно-пусковых устройств, гидравлические испытания баллонов с протоколированием результатов. Также выполняет работы по зарядке и перезарядке модулей газового пожаротушения, внутренний осмотр, проверку массы и вместимости баллонов, пневматические испытания собранного модуля (баллона и запорно-пускового устройства) на герметичность с протоколированием результатов.

Мобильная станция находится в Алматы в двух стандартных контейнерах и в случае необходимости может мобилизоваться в любой регион Казахстана по месту исполнения работ заказчика.

Компания ECOS работает с 1994 года и специализируется на обеспечении оборудованием промышленных предприятий, включая поставку, проектирование, монтаж сертифицированного оборудования по технике безопасности и систем пожарной и газовой сигнализации, пожаротушения.

У компании работает собственное производство средств индивидуальной защиты органов дыхания. Запущена в эксплуатацию мобильная электротехническая лаборатория, которая позволяет проводить высоковольтные испытания до 10 кВ. Аккредитованы две поверочные (в Алматы и Атырау), калибровочная, испытательная, электротехническая лаборатории.



ХЕМПЕЛЬ ЗАВЕРШИЛ РАБОТЫ ПО АНТИКОРРОЗИОННОЙ И ОГНЕЗАЩИТЕ МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ НА ГТЭС НА ТЕРРИТОРИИ СЭЗ В АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ

Компания Хемпель в 2017-2018 гг. осуществляла работы по антикоррозионной и огнезащите металлоконструкций объектов строящейся газовой турбинной электростанции (ГТЭС) на территории специальной экономической зоны «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк» в Атырауской области рядом с поселком Карабатан.

В роли заказчика выступила компания PSI Group, с которой Хемпель сотрудничал впервые. Компания является поставщиком полного спектра услуг в области проектирования и строительства коммерческих и промышленных объектов и специализируется в горнодобывающей и нефтегазовой промышленности. Хемпель предоставил заказчику полную техническую поддержку на всех этапах выполнения работ: помощь в составлении и разработке покрасочных спецификаций, консультации при нанесении и прохождении технического надзора, контроль качества. В ходе проекта использовано три вида покрытий, а общий объем поставок материалов Хемпель составил 70 тыс литров.

Ввод ГТЭС в эксплуатацию ожидается в 2019 году.

Специальная экономическая зона в Атырауской области учреждена в 2007 году сроком на 25 лет для развития нефтехимических производств.

СЭЗ находится в относительной близости от крупного углеводородного месторождения Тенгиз и недалеко от установки комплексной подготовки нефти и газа «Болашак», откуда и будет поступать основная доля сырья для нефтехимического комплекса. Технопарк занимает площадь чуть менее 3,5 тыс гектаров.

Для обеспечения потребностей технопарка в электричестве в 2014 году начато возведение ГТЭС мощностью 310 мегаватт. Электростанция предназначена для выработки и подачи потребителям электроэнергии высокого напряжения 110 кВ и пара высокого давления.



«ШЛЮМБЕРЖЕ ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ» ВНОСИТ ВКЛАД В РАЗВИТИЕ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ

«Шлюмберге Центральная Азия» предоставляет самый широкий спектр продуктов и услуг — от проведения геологоразведочных работ до управления добычей, а также комплексные решения, охватывающие весь производственный цикл — от пласта до трубопровода, для оптимизации добычи углеводородов и эффективной эксплуатации месторождений, активно инвестируя в передовые технологии.

Компания имеет статус казахстанского производителя товаров и услуг со штатом более 97% работников, которые являются гражданами Республики Казахстан.

За последние пять лет с момента основания компании все морские проекты на Каспийском море были проведены при непосредственном участии компании «Шлюмберге Центральная Азия», начиная от сопровождения сейсморазведочных работ и заканчивая испытанием скважин.

Концепция развития компании заключается в том, чтобы быть приоритетным партнером для всех участников нефтегазовой отрасли: добывающих компаний, научных сообществ, образовательных и государственных учреждений.



VENT ELECTRIC РАСШИРЯЕТ ЛИНЕЙКУ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ЭЛЕКТРООБОГРЕВА

Компания расширяет линейку продукции для систем промышленного электрообогрева nVent RAYCHEM. В 2019 году компания представила новую энергоэффективную модульную систему панелей ArcticStep для обеспечения защиты от обледенения морских платформ, проходов судов и поверхностей палубы для нефтегазовой и морской промышленности.

Гибридная конструкция ArcticStep оснащена саморегулирующимися нагревательными кабелями nVent RAYCHEM и имеет прочную металлическую пластину и армированные волокном полимерные опоры, а также обеспечивает гальваническую и теплоизоляцию с поверхности палубы для обеспечения долговечности системы. Интегрированные кабельные каналы защищают кабели питания от механических повреждений, а защитное антискользящее покрытие помогает предотвратить скольжение и падение.

Осенью прошлого года компания анонсировала запуск производства нового саморегулируемого греющего кабеля nVent RAYCHEM BSA. Данный тип кабеля предназначен для защиты промышленных трубопроводов и резервуаров от замерзания и поддержания температуры процессов до 65°C. Кабель можно применять в составе внутренних и наружных установок промышленных безопасных зон. Гибкость кабеля позволяет применять его для обогрева самых малых и сложных объектов, а особенности конструкций и соединительных элементов сводят время монтажа к минимуму. Это альтернатива кабелю nVent RAYCHEM BTV для использования в горнодобывающей, химической, морской, продовольственной и фармацевтической отраслях.

Также nVent Electric Plc разработала новый стандарт производства греющих элементов с минеральной изоляцией, и представила новую линейку упрощенных распределительных коробок MI с заземляющими пластинами и вводами M25. Данное оборудование предназначено для обеспечения защиты от замерзания и поддержания температуры для технологических процессов в среде, подвергающейся воздействию крайне высоких температур. Новые нагревательные

элементы обеспечивают большую эксплуатационную надежность и коррозионную стойкость в суровых условиях.

Все технические изменения в линейке продуктов nVent RAYCHEM учтены в обновленной версии программы TraceCalc Pro v2.11, предназначенной для расчета системы электрообогрева промышленных трубопроводов и резервуаров.

В Казахстане nVent Electric Plc представлена дочерним предприятием ТОО «нВент Термал КЗ» (ранее ТОО «Пентэйр Термал Менеджмент Казахстан»).

Руководство ТОО «нВент Термал КЗ» уделяет внимание развитию казахстанского содержания в услугах, увеличению доли казахстанских работников и сотрудничеству с местными поставщиками. Штат компании насчитывает 85% граждан Казахстана.

На протяжении 15 лет компания поставляет товары и услуги для систем электрообогрева для таких крупных компаний, как Tengizchevroil, NCOC, Karachaganak Petroleum Operating, «КазМунайГаз», Maersk Oil, «Жаикмунай», KAZ Minerals.

В настоящее время компания участвует в реализации проектов по увеличению пропускной способности газопровода Казахстан-Китай; модернизации Атырауского НПЗ; строительству комплекса газоочистных сооружений для «Жаикмунай»; строительству завода по переработке отработанного масла.

Год назад, в мае 2018 года, nVent Electric Plc вышла из концерна Pentair. Компания успешно преодолела сложности, связанные с отделением от материнской компании и ребрендингом, и намерена в дальнейшем укреплять свои позиции в электротехнической отрасли.



HONEYWELL ПЛАНИРУЕТ СОЗДАТЬ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР С КАЗАХСТАНСКИМ ПАРТНЕРОМ

Компания намерена наладить производство оборудования и запасных частей, а также создать современный сервисный центр с местным партнером.

19 июня компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО) и транснациональная компания Honeywell Process Solution (Honeywell) подписали меморандум о взаимопонимании, направленный на развитие местного содержания на Карачаганакском проекте.

В рамках подписанного меморандума компания Honeywell намеревается наладить производство оборудования и запасных частей по технологии и под брендом Honeywell, а также создать современный сервисный центр-консорциум между компанией Honeywell и казахстанским партнером.

Цифровые решения Honeywell уже обеспечивают управление производственными процессами на Карачаганакском месторождении.

Меморандум инициирован с учётом требований КПО к иностранным производителям оригинального оборудования по локализации производства на территории Казахстана, а также создания совместных предприятий между иностранными и казахстанскими компаниями для развития производственного кластера вокруг Карачаганакского месторождения и передачи технологий и профессионального развития казахстанских кадров.



ИНЖЕНЕРЫ «АТЛАС КОПКО» ПОЛУЧИЛИ НАГРАДУ ИМЕНИ ДЖОНА МУНКА ЗА РАЗРАБОТКУ ИННОВАЦИОННЫХ ДИЗЕЛЬНЫХ ГЕНЕРАТОРОВ

В 2019 году инженеры компании «Атлас Копко» получили награду имени Джона Мунка за разработку новых дизельных генераторов TwinPower. Это ежегодная премия, которая присуждается за «самую инновационную техническую разработку года».

Сотрудники компании из Бразилии и Испании разработали новую концепцию на рынке генераторов. Установка TwinPower, размещенная в 20-футовом контейнере, состоит из двух автономных генераторов мощностью 725 кВт каждый, что дает возможность ей работать при полной либо частичной нагрузке, позволяя значительно экономить топливо. Такая установка подходит для отраслей, где требуется переменная мощность в зависимости от времени суток, уровня энергопотребления и др.

Генераторы TwinPower можно арендовать в отделе промышленной аренды компании в Атырау.

Премия учреждена компанией в 1988 году в честь бывшего Технического директора «Атлас Копко» Джона Мунка, погибшего в авткатастрофе в том же году. Изначально вручение премии планировалось проводить в течение 10 лет, начиная с 1989 года, но было принято решение продлить этот период.

Ежегодная премия имени Джона Мунка присуждается за самую инновационную техническую разработку года. Помимо инновационного мышления, представленный продукт должен быть коммерчески успешным, а проект хорошо управляемым. Ежегодная премия составляет 150 тыс шведских крон.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ



«КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ» МОЖЕТ ОБЪЯВИТЬ О СТАРТЕ ПРОЕКТА РАСШИРЕНИЯ В КОНЦЕ 2020 ГОДА

В настоящий момент компания выполняет базовое проектирование ПРК-1

Разработка месторождения Карачаганак вступает в новую стадию с началом Проекта расширения Карачаганак Этап 1 (ПРК-1), который планируется осуществить поэтапно. ПРК-1 направлен на поддержание полки добычи стабилизированных жидких углеводородов на месторождении. Это станет возможно при помощи дополнительных скважин, технологических установок и обратной закачкой газа с целью управления растущего газового фактора месторождения.

В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ВЫПОЛНЯЕТСЯ БАЗОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОЕКТА РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА ЭТАП 1 (ПРК-1). ПО ЕГО РЕЗУЛЬТАТАМ КПО СОВМЕСТНО С КОМПАНИЯМИ-ПАРТНЕРАМИ И УПОЛНОМОЧЕННЫМИ ОРГАНАМИ ПРОВЕДЕТ ВСЕ НЕОБХОДИМЫЕ АНАЛИЗЫ, И, ПРИ УСЛОВИИ НАЛИЧИЯ ЧЕТКОГО ПЛАНА ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ И ОТСУТСТВИЯ СДЕРЖИВАЮЩИХ ФАКТОРОВ, ПРОЕКТУ БУДЕТ ДАН «ЗЕЛЁНЫЙ СВЕТ». САНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРОЕКТА ЗАПЛАНИРОВАНО НА КОНЕЦ 2020 ГОДА. — сообщили в КПО в ответ на запрос KAZSERVICE.



В компании отметили, Проект планируют представить участникам тендера на реализацию ПРК-1 к концу 2019 года.

По итогам базового проектирования ожидается получить более полную картину, в том числе, как по рискам, так и сильным сторонам проекта перед получением санкции на начало практической реализации.

«При разработке проекта ПРК-1 КПО также уделяет огромное внимание развитию местного содержания с более широким охватом местного рынка поставщиков товаров, работ и услуг. С этой целью инициированы работы по нескольким направлениям, нацеленных на увеличение местного содержания на всех этапах ПРК-1, что призвано содействовать укреплению материально-технической базы

казахстанских компаний, а также росту их конкурентоспособности», — пояснили в компании.

В 2018 году проект значительно продвинулся в области исследований, проводимых с целью оптимизации и окончательного утверждения конфигурации будущих установок ПРК-1.

Основной акцент исследований был направлен на оптимизацию капиталовложений с течением времени (поэтапное наращивание мощностей по обратной закачке), сокращение общих капитальных затрат и максимальное увеличение добычи для улучшения экономических показателей проекта.



ПРК-1 НАПРАВЛЕН НА ПОДДЕРЖАНИЕ ПОЛКИ ДОБЫЧИ СТАБИЛИЗИРОВАННЫХ ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ НА МЕСТОРОЖДЕНИИ.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ



КАРАЧАГАНАКСКИЙ КОНСОРЦИУМ

ПРИСТУПИЛ К СТРОИТЕЛЬСТВУ ЧЕТВЕРТОГО КОМПРЕССОРА ОБРАТНОЙ ЗАКАЧКИ ГАЗА

Консорциум Карачаганак петролиум оперейтинг дал старт очередному крупному инвестиционному проекту — проекту строительства четвертого компрессора обратной закачки газа.

Проект четвертый компрессор предусматривает ввод в эксплуатацию дополнительного компрессора, который необходим для увеличения объемов обратной закачки газа (на 3,3 млрд. м³ в год) с целью поддержания добычи нефти и газового конденсата на месторождении Карачаганак на уровне 10,5 млн. тонн в год.

В настоящее время ежегодный объем добычи на Карачаганакском месторождении составляет около 10,5 млн. тонн жидких углеводородов в стабильном эквиваленте. Для дальнейшего поддержания достигнутого объема добычи Карачаганакскому месторождению крайне необходима реализация инвестиционных проектов по поддержанию полки добычи.

Реализация проекта обеспечит суммарный прирост добычи углеводородного сырья в объеме до 7 млн. тонн до 2038 года, что в свою очередь увеличит денежные поступления Республики Казахстан на сумму порядка 1,8 млрд. долларов США (при цене нефти Brent 60 долларов США за баррель) до конца контрактного периода.



ПРИМЕНЕНИЕ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПОЗВОЛИТ УДЕРЖИВАТЬ ОБЪЕМЫ ДОБЫЧИ И ЭКСПОРТА ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ НА СТАБИЛЬНО ВЫСОКОМ УРОВНЕ, ЧТО, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ПОЛОЖИТЕЛЬНО СКАЖЕТСЯ НА ПОСТУПЛЕНИЯХ В БЮДЖЕТ ОТ КАРАЧАГАНАКСКОГО ПРОЕКТА. ВАЖНЫМ МОМЕНТОМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ЯВЛЯЕТСЯ ТРЕБОВАНИЕ К КОНСОРЦИУМУ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ МЕСТНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ И НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ, ЧТО В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА В РЕГИОНЕ.

Мурат Журебеков,
Генеральный директор ТОО «PSA»

«Переговоры с консорциумом были продуктивными. Благодаря активной поддержке Министерства энергетики, нам удалось достичь взаимоприемлемых условий с консорциумом и успешно завершить переговорный процесс. К данному проекту, применяется так называемый механизм контроля затрат, суть которого заключается в том, что ответственность за реализацию проекта в рамках согласованного бюджета и графика ложится на подрядчика. В случае, если будут превышены оговоренные параметры стоимости проекта, то такие затраты будут понесены за счет акционеров проекта», — отмечает Мурат Журебеков, Генеральный директор ТОО «PSA»

ПРОМЫСЛОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ — ЭТАП 2

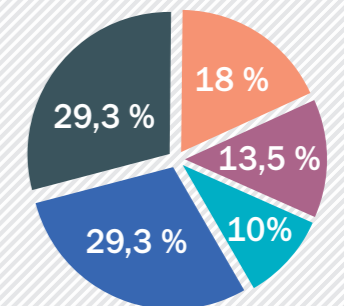
В настоящее время проект находится на стадии промышленного обслуживания Этапа 2, который характеризуется поддержкой достигнутых ежегодных объемов добычи порядка 10,5 млн. тонн жидких углеводородов в стабильном эквиваленте и 18-19 млрд. м³ газа.

С начала действия ОСРП на месторождении было добыто порядка 193,8 млн. тонн нефти и 255,8 млрд. м³ газа. Обратная закачка газа в пласт за аналогичный период времени составила порядка 101,8 млрд. м³.

УЧАСТНИКИ ПРОЕКТА

КАРАЧАГАНАКСКИЙ ПРОЕКТ РЕАЛИЗУЕТСЯ В РАМКАХ ОКОНЧАТЕЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ, ЗАКЛЮЧЕННОГО МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, КОНСОРЦИУМОМ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ В ЛИЦЕ:

Shell	29,25 %
Eni	29,25 %
Chevron	18 %
Лукойл.....	13,5 %
КазМунайГаз	10 %



ЦИФРЫ И ФАКТЫ



ЕЖЕСУТОЧНАЯ ДОБЫЧА НА КАШАГАНЕ ПОСЛЕ РЕМОНТА ДОСТИГЛА 400 ТЫС БАРРЕЛЕЙ

После ремонта на месторождении, который завершился на 10 дней раньше запланированного срока, добыча на Кашагане выросла до 400 тыс баррелей в сутки.

В первой половине июня, выступая на заседании правительства, глава Минэнерго Канат Бозумбаев сообщил о том, что ежедневная добыча на Кашагане достигла 400 тыс баррелей. Это стало возможным благодаря проведенному объему работ в период планово-предупредительного ремонта (ППР).

19 мая 2019 года, после успешного завершения первого планово-предупредительного технического обслуживания производственных объектов, добыча нефти на месторождении Кашаган была возобновлена на 10 дней раньше запланированного срока. В тот же день уровень суточной добычи достиг 70 тыс баррелей.

СЛАЖЕННАЯ СОВМЕСТНАЯ РАБОТА МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ, ПОЛНОМОЧНОГО ОРГАНА ТОО «PSA» И ОПЕРАТОРА — КОМПАНИИ НККК ПО КАЧЕСТВЕННОЙ И СВОЕВРЕМЕННОЙ ПОДГОТОВКЕ К ПРОВЕДЕНИЮ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ПОЗВОЛИЛА УСПЕШНО ЗАВЕРШИТЬ ПРЕДУСМОТРЕННЫЙ ОБЪЕМ РАБОТ НА 10 ДНЕЙ РАНЬШЕ ПЛАНА. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ППР БЫЛ ЗАВЕРШЕН В ТЕЧЕНИЕ 35 ДНЕЙ, ВМЕСТО ЗАПЛАНИРОВАННЫХ 45-ТИ. ТОЛЬКО ЭТО НАМ ПОЗВОЛИТ ДОБЫТЬ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ НА 3 МЛН. БАРРЕЛЕЙ НЕФТИ БОЛЬШЕ ЗАПЛАНИРОВАННОГО ОБЪЕМА.

Канат БОЗУМБАЕВ
(из сообщения Минэнерго)



14 апреля 2019 года Оператор месторождения Кашаган приступил к проведению планового капитального ремонта на заводе «Болашак» и острове «Д» с полной остановкой производства.

Запланированный объем работ предусматривал вскрытие, инспекцию, ремонт и обслуживание сосудов, предохранительных клапанов, переоборудование добывающих скважин в нагнетательные, установку дополнительных ребойлеров и другие производственные операции в течение 45 дней. Согласно производственным планам оператора, возобновление добычи предусматривалось с 29 мая текущего года.

Согласно прогнозу Минэнерго добыча нефти на Кашагане в 2019 году ожидается на уровне 12,9 млн. тонн.

За январь — май текущего года добыча на месторождении составила 4 млн. тонн.

Месторождение Кашаган является одним из крупнейших обнаружений нефти за последние 40 лет, а его извлекаемые запасы составляют примерно 9–13 млрд. баррелей нефти. Учитывая сложность и особую специфику производственной безопасности, проектирования, логистики, а также суровые климатические и экологические условия, Кашаган является наиболее сложным отраслевым проектом в мире.

АКЦИОНЕРЫ КОНСОРЦИУМА НККК

KMG Kashagan B.V.	16,877%
Shell Kazakhstan Development B.V.....	16,807%
Total EP Kazakhstan	16,807%
AgipCaspian Sea B.V.	16,807%
ExxonMobil Kazakhstan Inc.	16,807%
CNPC Kazakhstan B.V.	8,333%
Inpex NorthCaspian Sea Ltd.....	7,563%



ОСВОЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ БУДЕТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ В НЕСКОЛЬКО ЭТАПОВ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ВЕДЕТСЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ЭТАПА 1, ТАКЖЕ ИЗВЕСТНОГО КАК «ПРОГРАММА ОПЫТНО-ПРОМЫШЛЕННОЙ РАЗРАБОТКИ». ПОСЛЕДУЮЩИЕ ЭТАПЫ ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЯ НАХОДЯТСЯ НА СТАДИИ ПЛАНИРОВАНИЯ.



VIII ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС — 2019»

15 марта в Атырау прошла VIII ежегодная конференция «Казнефтегазсервис — 2019», организованная Союзом нефтесервисных компаний Казахстана.



В работе конференции приняли участие Махамбет Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики; Айбек Крамбаев, Заместитель акима Атырауской области; Мурат Журебеков, Генеральный директор Полномочного органа «PSA», а также руководители и специалисты крупнейших нефтегазовых компаний в Казахстане.

В этом году конференция была посвящена вопросам инжиниринга и строительства в нефтегазовой отрасли. Участники конференции обсуждали возможности увеличения казахстанского содержания в закупках нефтегазовых компаний. Отмечалось, что сегодня по некоторым сегментам нефтесервиса, в частности по инжинирингу и геофизическим услугам, доля казахстанских компаний не превышает 10%.

«Вот уже восемь лет наша площадка собирает представителей госорганов, нефтегазовых операторов, иностранных и казахстанских подрядчиков с целью развития сотрудничества и формирования диалога. Я бы хотел поблагодарить всех наших партнеров за многолетнюю поддержку в организации конференции «Казнефтегазсервис». Мы благодарим вас за отклик на приглашение казахстанской нефтесервисной отрасли», — сказал Рашид Жаксылыков, председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, открывая мероприятие.



ДЛЯ НАС ВАЖНО, ЧТОБЫ ПОДРЯДЧИКИ ОБЕСПЕЧИЛИ НЕПРЕРЫВНУЮ ЦЕПОЧКУ ПОСТАВОК. МЫ РАБОТАЕМ В РАМКАХ УЖЕ ЗАКЛЮЧЕННЫХ КОНТРАКТОВ

Лука ВИНЬЯТИ,
Вице-президент итальянской Eni по странам Средней Азии и Пакистану PSA

ВОЗМОЖНОСТИ УЧАСТИЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ В КАПИТАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ РАСШИРЕНИЯ

Представители компаний, занимающиеся разработкой месторождений Тенгиз и Карачаганак, рассказали о возможностях участия казахстанских компаний в проектах расширения.

Высказывались предложения о необходимости создания совместных производств и консорциумов в нефтесервисной отрасли для участия в предстоящем Проекте расширения Карачаганака (ПРК-1). Обращаясь к местным партнерам, Лука Виньяти, Вице-президент итальянской Eni по странам Средней Азии и Пакистану призвал казахстанские компании вкладывать средства в людей, обучать и повышать их профессиональный уровень, подчеркивая, что человеческий капитал является важнейшим фактором и основой устойчивого экономического развития страны.

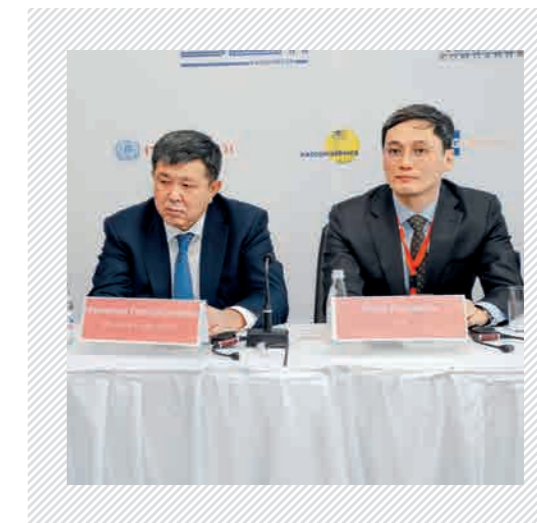
«Для нас важно, чтобы подрядчики обеспечили непрерывную цепочку поставок. Мы работаем в рамках уже заключенных контрактов», — отметил Виньяти, выступая на конференции.

Участники конференции отметили также важность усиления требований к операторам крупных нефтегазовых проектов. В частности, предлагалось установить четкие уровни казахстанского содержания в новых или продаваемых контрактах недропользователей. В качестве успешного примера развития казахстанского содержания приводился опыт «Тенгизшевройл» (ТШО).

Компания уделяет большое внимание тому, чтобы обеспечить свободный доступ к участию в их капитальных проектах для отечественных подрядчиков. По мнению Нурлана Куаншалиева, Президента АО «Интергазстрой», генеральный подрядчик Проекта будущего расширения ТШО (ПБР) детально прорабатывает каждый вид услуг и работ отдельно

с каждым подрядчиком. Именно такой подход, по его мнению, позволяет привлечь большее количество местных поставщиков работ и услуг.

«Если ТШО покупает у кого-нибудь товар, то представители компании обязательно посетят завод или фабрику, где выпускается этот товар, чтобы своими глазами увидеть, как он производится. Отличие работы с ТШО в том, что его генподрядчик не взваливает крупный заказ на одного крупного подрядчика, а разбивает его на несколько видов, которые могут выполнить много маленьких компаний. Например, один подрядчик может доставлять цемент, а другой — готовить бетон», — пояснил Куаншалиев.





В свою очередь Мурат Журбеков, Генеральный директор полномочного органа «PSA», обратил внимание органов власти и недропользователей на проблему развития производства товаров в Казахстане. Участие местных товаропроизводителей в крупнейших проектах, как Тенгиз, Кашаган, Карачаганак, которые дают 70% бюджета и заказов всей нефтегазовой индустрии, влияют на доходы десятки тысяч человек. Если посчитать с учетом коэффициента семейности, говорит Журбеков, это сотни тысяч или даже миллионы людей. Поэтому это имеет огромное значение не только для экономики региона, но и для страны в целом.

«Мы все знаем, что государство очень широко поддерживает инвестиции в нашу страну, но мы не подразумеваем под этим импорт товаров, мы подразумеваем чистые инвестиции. Недавно мы отметили 20-летие СРП по Карачагану, Кашагану, 25-летие ТШО. За все эти годы, уровень казахстанского содержания в товарах все также остается на низком уровне, более того, я уверен, что следующие 20 лет ситуация будет такой же, если ничего не менять сейчас. Мы стали заложниками

тех тендерных процедур, которые сами утвердили», — сказал Журбеков.

Ситуация усложняется и тем, что у местных производителей нет преференций. При этом у недропользователей, которые заключили контракты в 90-х годах есть особые налоговые условия, согласно которым импортируемые товары не облагаются таможенными пошлинами и НДС, напомнил Журбеков.

«То есть иностранный поставщик, который участвует на тендере против местного производителя, уже при подаче ценового предложения имеет преимущество около 20%, тогда как местный производитель при завозе комплектующих или оборудования для производства оплачивает НДС и таможенные пошлины, которые, безусловно, влияют на ценовое предложение. Казахстанский производитель оказывается в проигрышном положении с более высокими ценами», — заключил глава «PSA».

По данным Жаксылыкова, рынок казахстанского нефтегазового строительства оценивается, с учетом крупных проектов как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак, в не менее 5 млрд. долларов США в год.



В НЕФТЕГАЗОВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ, ИНЖИНИРИНГЕ ЗАДЕЙСТВОВАНЫ НЕ МЕНЕЕ 70 ТЫС ЧЕЛОВЕК. В ПРОШЛОМ ГОДУ ЗАКУПКИ ВСЕХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ СОСТАВИЛИ БОЛЕЕ 5,5 ТРЛН. ТЕНГЕ

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ, председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана

«Есть базовые производства, в которых тратится не менее 1,5 млрд. долларов США. Рынок нефтегазового инжиниринга мы оцениваем на уровне чуть более 1 млрд. долларов США. В нефтегазовом строительстве, инжиниринге задействованы не менее 70 тыс человек. В прошлом году закупки всех нефтегазовых компаний составили более 5,5 трлн. тенге, то есть почти 15 млрд. долларов США (ТРУ)», — озвучил данные Жаксылыков.

Что касается нефтесервисных услуг, общий объем закупок по итогам 2018 года превысил 2,8 трлн. тенге, что на 22% больше по сравнению с 2017 годом (2,3 трлн тенге). 75% всех заказов приходится на долю ТШО благодаря Проекту будущего расширения. Затраты на строительно-монтажные работы в 2018 году увеличились на 47% по сравнению с предыдущим годом и составили более 1,5 трлн. тенге.

«Рост обусловлен предварительными работами в рамках Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз», — пояснил Жаксылыков.

Айбек Крамбаев, Заместитель акима Атырауской области, напомнил о вопросах трудоустройства в регионе, где население и бизнес находятся в зависимости от крупных нефтегазовых проектов.

«У нас сейчас в регионе, сами понимаете, очень остро стоит вопрос по трудоустройству, поэтому хотелось бы

призвать коллег с NCOC, ТШО (...) о развитии программы национализации местных кадров. Очень много казахстанского персонала, который обучился за рубежом, готовы работать на проектах. Нужно дать возможность молодым. В целом, все эти силы будут направлены на развитие местного содержания, на поддержку местных, отечественных компаний. Я думаю, совместно с Мажилисом, совместно с Министерством энергетики и полномочным органом, а также учитывая, что руководящий состав всех трех операторов недавно поменялся и пришли новые коллеги, я думаю, они будут открыты к диалогу, и совместно мы проведем огромную работу», — заявил Крамбаев.

Махамбет Досмухамбетов, Первый вице-министр энергетики согласился с коллегами и отметил, что озвученные проблемы действительно касаются социальных аспектов — занятость людей, заработная плата, рост местных кадров, национализация.

«И конечно, все это очень связано с тем, что крупные проекты появляются, и естественно, как все проекты, ограниченные по времени, они заканчиваются. И не может тот же ПБР вечно продолжаться, и ПРК. То есть у нас большие трудовые ресурсы привлекаются, и конечно нужна соответствующая квалификация», — считает Досмухамбетов.

ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТШО

На сессии, посвященной крупным капитальным проектам, приняли участие все представители операторов, разрабатывающих крупнейшие нефтегазовые месторождения. Майкл Крейли, Директор Проекта будущего расширения ТШО, сообщил, что показатель хода выполнения работ по проекту составляет 52,5%.

Так с начала проекта потрачено 19,2 млрд. долларов США. При этом казахстанские компании выставили счета на сумму 9,7 млрд. долларов США. Расчетная доля казсодержания в этих счетах составила 5,6 млрд. долларов США. В предварительном отборе участвовали 2173 казахстанских компаний, из них 1 147 прошли предварительную квалификацию.

По информации Крейли, показатель хода выполнения работ по проектированию превышает 90%. Отдел проектирования планирует завершить работы в конце 2019 или начале 2020 года. Показатель хода выполнения работ по закупкам превышает 85%. Прилагаются все усилия, чтобы доставить критически важное оборудование и материалы для выполнения работ по изготовлению модулей и строительству в 2019 году. При этом продолжается строительство временных зданий и сооружений (офисы и столовые на строительных объектах), а также постоянной инфраструктуры.



МАЙКЛ КРЕЙЛИ



ПРОЕКТЫ КПО

Пьерлуиджи Амано, Директор по развитию проекта КПО подготовил презентацию о капитальных проектах Карачаганак.

Так в ближайших планах компании реализовать Проекты продления полки добычи, в которые входят Проект снятия производственных ограничений по газу КПК (СПОГ), Четвертый нагнетательный компрессор, Пятый сборный коллектор.

Задача СПОГ — безопасно максимизировать объемы производства жидкости за счет увеличения мощности по переработке газа КПК. Четвертый компрессор направлен на безопасное увеличение мощности закачки газа для улучшения извлечения жидкости. Проект пятого сборного коллектора — увеличение извлечения жидкости за счет максимизации расхода закачки.

Что касается Проекта расширения Карачаганак-1 (ПРК-1), по словам Амано, находится на этапе базового проектирования. Основные компоненты ПРК-1 включают в себя бурение и обвязку новых добывающих скважин и КРС действующих скважин; систему сбора (выкидные линии, трубопроводы, соединения); дополнительные установки по очистке и обратной закачке газа, включая инженерные коммуникации и факельную систему; бурение и обвязка новых нагнетательных скважин, снятие производственных ограничений технологических линий стабилизации ЖУ на КПК.

СПОГ. Статус проекта	
ОСНОВНЫЕ КОНТРАКТЫ	СТАТУС
Ранние общестроительные работы (КПО)	Завершено
Сваебойные работы (КПО)	Завершено
Основные строительные работы (зС)	Присужден. Работы выполняются
Изделия с длительным сроком выполнения заказов на поставку (КПО)	Размещен
Материалы с недлительным сроком выполнения заказов на поставку (КПО и зС)	В стадии разработки
Управление проектом (КУП)	Размещен. Работы выполняются



THE VIII ANNUAL CONFERENCE KAZNEFTEGAZSERVICE — 2019

The VIII Annual Conference Kazneftegazservice – 2019 organized by the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan was held on March 15 in Atyrau.



The conference was attended by Makhambet Dosmukhambetov, First Vice Minister of Energy; Aibek Krambayev, Deputy Akim of Atyrau Region; Murat Zhurebekov, General Director of Competent Authority PSA as well as CEOs and specialists of major oil and gas companies in Kazakhstan.

This year, the conference was devoted to engineering and construction in the oil and gas sector. The conference participants discussed the possibilities of increasing the Kazakhstan content in oil and gas companies' procurements. It was noted that the share of Kazakhstan content in some oilfield service segments, specifically in engineering and geophysical services, was no more than 10%.

«It has been eight years that our platform has been gathering representatives of governmental authorities, oil and gas operators, foreign and Kazakhstan contractors for the purpose of developing cooperation and fostering a dialog. I would like to thank all of our partners for long-term support in the organization of the Kazneftegazservice conference. We highly appreciate your response to invitation of the Kazakhstan oilfield service sector», — Rashid Zhaksylov, Chairman of the Presidium of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan, said in his opening speech.

THE POSSIBILITIES OF PARTICIPATION OF KAZAKHSTAN COMPANIES IN ENHANCEMENT PROJECTS

The representatives of the companies involved in the development of Tengiz and Karachaganak fields told about the possibilities of participation of Kazakhstan companies in enhancement projects.

Suggestions were made about a relevant need to establish joint ventures and consortia in the oilfield service industry to participate in the upcoming Karachaganak Expansion Project (KEP-1). Addressing local partners, Luca Vignati, Vice President Central Asia and Pakistan to Eni, called Kazakh companies to invest money in people, train them and increase their level of proficiency, underlining that the human capital is the most important factor and the basis for the country's stable economic development.

«It is important for us that contractors ensure a continuous supply chain. We are working under the contracts already concluded», — Mr. Vignati said at the conference.

The conference participants also noted the importance of strengthening the requirements for operators of major oil and gas projects. Specifically, it was suggested to establish clear levels of Kazakhstan content in new and extended contracts with subsoil users. The experience of Tengizchevroil (TCO) was mentioned as a successful example of development of

Kazakhstan content. The company pays much attention to ensuring free access to participation in their capital projects for domestic contracts. According to Nurlan Kuanshaliyev, President, Intergazstroy JSC, the general contractor of the Future Growth Project, TCO, is working in detail on each type of services and works with each contractor on an individual basis. In his opinion, this is the approach that allows involving more local work and service providers.

«If TCO buys goods from someone, the company's representatives will for sure visit a plant or factory where such goods are manufactured to see the manufacturing process with their own eyes.

Working with TCO is different because the general contractor does not make one major contractor fulfill a major order, but divides it into several parts that can be accomplished by many small companies. For example, one contractor can deliver cement, another one — make concrete», — Mr. Kuanshaliyev specified.



IT IS IMPORTANT FOR US THAT CONTRACTORS ENSURE A CONTINUOUS SUPPLY CHAIN. WE ARE WORKING UNDER THE CONTRACTS ALREADY CONCLUDED

Mr. Vignati,
Vice President Central Asia and Pakistan to Eni

In his turn, Murat Zhurebekov, General Director of Competent Authority PSA, drew attention of governmental authorities and subsoil users to the development of manufacturing in Kazakhstan. Participation of local manufacturers in such major projects as Tengiz, Kashagan, Karachaganak, which make some 70% of the budget and orders of the entire oil and gas industry, affects the earnings of dozens of thousands of people. If we take into account the whole families, these are hundreds of thousands or even millions of people, Mr. Zhurebekov says. Therefore, they are of great importance not only for the regional economy, but also for the country as a whole.

«We all know that our state really widely supports investments in our country; but by this, we do not mean the import of goods; we mean net investment. And this case, which

I mentioned as an example, relates to all complex equipment supplied to the fields. Recently we celebrated the 20th anniversary of the PSA for Karachaganak and Kashagan, as well as the 25th anniversary of TCO. For all these years, the level of Kazakhstan content in goods still remains low. Moreover, I am sure that the situation will be the same the next 20 years if nothing changes now. We have become victims of those tender procedures we had approved ourselves», — Mr. Zhurebekov said in his speech.

The situation is complicated by the fact that local manufacturers have no preferences. At the same time, subsoil users that signed contracts in the 1990s have special tax conditions under which imported goods are not subject to customs duties and VAT, Mr. Zhurebekov recalled.



«Foreign supplier who participates in a tender against a local manufacturer already has an advantage of about 20% when submitting a price offer. At the same time, a local manufacturer pays VAT and customs duties when importing components or production equipment, which certainly affects its price offer. A Kazakhstani manufacturer is automatically at a disadvantage due to higher prices», — Mr. Zhurebekov added.

According to Mr. Zhaksylykov, the Kazakhstan oil and gas construction market is assessed, with account of such major projects as Tengiz, Kashagan and Karachaganak, to be at least \$5 billion per year.

«There are basic manufacturing facilities that spend no less than \$1.5 billion. We assess the oil and gas engineering market to be a bit above \$1 billion. Oil and gas construction and engineering engage at least 70 thousand people. Last year, procurements of all oil and gas companies amounted to over 5.5 trillion tenge, i. e. almost \$15 billion (GWS)», — Mr. Zhaksylykov reported.

As for oilfield services, the total scope of procurements for 2018 exceeded 2.8 trillion tenge, which is 22% more

compared to 2017 (2.3 trillion tenge). TCO accounts for 75% of all orders thanks to the Future Growth Project. The cost of construction and assembly works in 2018 increased by 47% compared to the previous year and amounted to over 1.5 trillion tenge. «The growth is driven by preliminary works under the Tengiz Future Growth Project,» — Mr. Zhaksylykov explained.

Aibek Krambayev, Deputy Akim of Atyrau Region, reminded of employment in the region, where the population and business depend on major oil and gas projects.

«As you understand, there is much tension around the issue of employment in our region now, that is why I would like to call NCOC and TCO colleagues (...) about the development of the program for workforce nationalization. There are many Kazakhstan employees who were trained abroad and are ready to work on the projects. We should make way for the youth. In general, these forces will be aimed at the development of local content and support of local, domestic companies. Considering that the management of all the three operators has changed recently and new colleagues have come, I think they will be open to hold a dialog, and together with the Mazhilis, together with the Ministry of Energy and the competent authority we will do tremendous work», — Mr. Krambayev said.

Makhambet Dosmukhambetov, First Vice Minister of Energy, agreed with the colleagues and noted that the mentioned problems were actually associated with social aspects — employment, salaries, growth of local workforce, nationalization.

«And of course, all that is because major projects come to life, and, naturally, they come to end as all time-restricted projects do. For instance, the FGP and the KEP cannot be everlasting. We engage many labor resources, and relevant qualifications are surely needed», — Mr. Dosmukhambetov believes.



TCO FUTURE GROWTH PROJECT

All the representatives of the operators developing major oil and gas fields attended the session devoted to major capital projects.

Michael Kraly, Future Growth Project Director, TCO, reported that the progress on the project was 52.5%. Some \$19.2 billion were spent from the time of commencement of the project. And Kazakhstan companies issued invoices for \$9.7 billion. The estimate share of Kazakhstan content in these invoices made \$5.6 billion. And 2,173 Kazakhstan companies participated in pre-qualification, out of which 1,147 were pre-qualified.

According to Mr. Kraly, the progress on design exceeds 90%. The design department plans to complete works in late 2019 or early 2020. The progress of procurements exceeds 85%. Every effort is made to deliver critically important equipment and materials to manufacture modules and perform construction works in 2019. At the same time, the construction of temporary buildings and facilities (offices and canteens at sites) as well as permanent infrastructure is ongoing.



KPO PROJECTS

Pierluigi Ameno, Project Development Director, KPO, prepared a presentation on the Karachaganak capital projects.

For example, one of the company's nearest plans is to implement the Plateau Extension Projects, which include the Karachaganak Debottlenecking Project (KGDBN), 4th Gas Re-injection Compressor (4IC), 5th Trunkline Project (5TL).

The KGDBN objective is to safely maximize liquid production rates by increasing KPC gas processing capacity. 4IC is designed to safely increase gas injection capacity to improve liquid recovery. 5TL is to safely increase liquid recovery by maximizing injection flow rate.

As for the Karachaganak Extension Project-1 (KEP-1), it is at the stage of basic design, according to Mr. Ameno.

The main components of KEP-1 include drilling and hook-up of new production wells and workover of existing wells; gathering system (flowlines, pipelines, interconnections); additional gas treatment and re-injection unit(s), including utilities and flare system; drilling and hook-up of new re-injection wells, de-bottlenecking of liquid trains at KPC.



КТО ЗАРАБАТЫВАЕТ НА НЕФТЕГАЗОВЫХ ПРОЕКТАХ В КАЗАХСТАНЕ

На сегодня 78% всех закупок в нефтегазовом секторе приходится на проекты Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Как отметили участники ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2019», несмотря на то, что иностранные инвесторы, ведущие добычу нефти на данных месторождениях, работают в Казахстане десятки лет, местное содержание в их закупках до сих пор остается низким в некоторых сегментах.

В марте в Атырау состоялась ежегодная конференция Союза KAZSERVICE «Казнефтегазсервис-2019», где компании, операторы крупнейших проектов и регулирующие органы обсудили текущие проблемы нефтесервисного рынка страны.

В этом году конференция прошла в восьмой раз и собрала в одном зале более 300 участников и представителей казахстанских и зарубежных компаний. Остается открытым вопрос, почему за более чем 20 лет разработки крупнейших нефтегазовых проектов, в Казахстане все еще не хватает квалифицированных рабочих, а уровень локализации в закупаемых товарах является одним из самых проблематичных вопросов.

Остается открытым вопрос, почему за более чем 20 лет разработки крупнейших нефтегазовых проектов, в Казахстане все еще не хватает квалифицированных рабочих.



РЕЗУЛЬТАТАМИ ПРОШЕДШИХ КОНФЕРЕНЦИЙ СТАЛИ ДЕСЯТКИ ПОДПИСАННЫХ КОНТРАКТОВ, СОГЛАШЕНИЙ О ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ, А ТАКЖЕ ФОРМИРОВАНИЕ СП И КОНСОРЦИУМОВ С МЕСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ,
Председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана

«За эти годы «Казнефтегазсервис» стала крупнейшей площадкой для встреч нефтесервисных компаний и их заказчиков, как ТШО, КПО и НККОК и других нефтегазовых компаний. Результатами прошедших конференций стали десятки подписанных контрактов, соглашений о локализации производств, а также формирование СП и консорциумов с местными компаниями. Наша работа в первую очередь направлена на развитие местного бизнеса и достижения планируемого показателя казахстанского содержания на крупных проектах», — сказал Рашид Жаксылыков, Председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана.

По его словам, сравнивая итоги прошлой конференции можно заметить определенные позитивные тренды в нефтегазовой отрасли.

В первую очередь, отметил Жаксылыков, цена на нефть показывает стабильный уровень, что улучшает финансовые показатели заказчиков сервисных компаний.

Во-вторых, продолжается реализация новых крупных капитальных проектов в нефтегазовом секторе страны.

Конечно, самым крупным из них является Проект будущего расширения ТШО, который перешел в активную стадию строительства.

ПРОЕКТ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТЕНГИЗА ЯВЛЯЕТСЯ САМЫМ КРУПНЫМ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ СТРАНЫ. ФАКТИЧЕСКОЕ ОСВОЕНИЕ СРЕДСТВ С НАЧАЛА ПРОЕКТА СОСТАВЛЯЕТ 19 МЛРД. ДОЛЛАРОВ США.

Махамбет ДОСМУХАМБЕТОВ,
первый Вице-министр энергетики



По данным Минэнерго, которые озвучил Махамбет Досмухамбетов, первый Вице-министр энергетики, всего в 2018 году объем закупок товаров, работ и услуг (ТРУ) в нефтегазовом секторе страны составил 5,9 трлн. тенге, из них доля местного содержания — порядка 2,5 трлн. тенге или около 42%.

Как отметил Досмухамбетов на открытии конференции, сегодня Проект будущего расширения Тенгиза является самым крупным в нефтегазовом секторе страны. Фактическое освоение средств с начала проекта составляет 19 млрд. долларов США, из них сумма закупок ТРУ у казахстанских компаний оценивается в 5,6 млрд. долларов США.

При этом в скором времени, ожидается реализация Проекта расширения Карачаганак, а также вскоре может быть принято решение по проекту второй фазы разработки месторождения Кашаган. Все эти проекты

дают импульс развитию отрасли и оказывают влияние на экономический рост страны в целом. Таким образом, казахстанские поставщики и сервисные компании получают новые возможности для заключения контрактов и на этапе подготовки к новым тендерам особо остро ощущаются проблемы, с которыми сталкиваются местные игроки уже десятки лет. В частности, актуальным является вопрос о необходимости создания совместных производств и консорциумов для участия в предстоящем Проекте расширения Карачаганак. Для развития отрасли необходимо также проработать вопрос кредитования отечественных нефтесервисных компаний. Кроме этого, многие годы говорится о важности усиления требований к операторам крупных нефтегазовых проектов. Периодически предлагается установить четкие уровни казахстанского содержания в нефтегазовом строительстве и нефтесервисе.



НЕЛЬЗЯ ПРОСТО ЗАВЕСТИ ЗАВТРА ТЫСЯЧУ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ СВАРЩИКОВ, ИХ НАДО ПЛАНИРОВАТЬ, ГОТОВИТЬ. ТАКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ МОЖНО ПОДГОТОВИТЬ И В КАЗАХСТАНЕ

Мурат ЖУРЕБЕКОВ,
Генеральный директор полномочного органа PSA



КАДРОВЫЙ ВОПРОС

Существует проблема циклического спроса на кадры, когда после завершения крупных капитальных проектов на месторождениях высвобождается большое количество рабочих и специалистов. Или наоборот, несколько крупных проектов могут реализовываться параллельно и тогда ощущается нехватка кадров.

Например, на Карачаганак идут масштабные проекты СПОГ (Проект снятия производственных ограничений по газу КПК) и «пятая нитка» (пятый сборный коллектор). При этом большинство квалифицированных рабочих заняты на Проекте будущего расширения Тенгиза. Помимо этого, как отметил Досмухамбетов, ожидается начало строительных работ по газохимическим проектам в Атырауской области по производству полиэтилена и полипропилена, которые также потребуют силы квалифицированного персонала.

В свою очередь Мурат Журебеков, Генеральный директор полномочного органа PSA, напомнил о большой диспропорции в зарплатах иностранных и местных рабочих. «Я не говорю про таких опытных инженеров, которые сидят в офисах. Я говорю про тех, которые на площадке. Привозят людей из Индии, Бангладеша, Пакистана, они получают больше. Почему? Большой вопрос», — задается вопросом Журебеков, в своем выступлении на конференции.

Более того за десятилетия разработки крупных проектов можно было подготовить тысячи квалифицированных рабочих и решить вопрос нехватки кадров перед реализацией сложных капитальных проектов, считает он. Также необходимо работать с акиматами по кадровому вопросу вместо того, чтобы обращаться за очередными квотами на иностранную рабочую силу.



Журебеков предложил операторам и их крупным субподрядчикам сотрудничать с местными колледжами и готовить специалистов там. Местные учебные заведения, уверен он, не откажутся от такого сотрудничества. «Нельзя просто завести завтра тысячу высококвалифицированных сварщиков, их надо планировать, готовить. Таких специалистов можно подготовить и в Казахстане», — пояснил он.

«Вот инвестировала компания в казахстанскую промышленность, не важно иностранец или казахстанец, присудите ему контракт из одного источника. Пусть он будет выбран на экспертном совете, это будет прозрачный отбор».

МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ТОВАРАХ

Казахстанское содержание в производстве товаров не будет расти до тех пор пока в отрасли не будут созданы условия, считает Журебеков.

По его данным, в 2018 году иностранное содержание в закупках товаров «Карачаганак Петролеум Оперейтинг» — разработчика Карачаганак составил 88%, оператора Кашагана «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» — 73%. Таким образом львиная доля денежных потоков продолжает уходить за пределы Казахстана. При этом затраты на товары и оборудование, закладываются как инвестиции в республику. Казахстан же потом возвращает эти затраты в виде нефти. На самом деле эти деньги не попадают в Казахстан, а уходят в страну, где производится оборудование.

«Получается миллиард ушел, а по бумагам он зашел в Казахстан в виде инвестиций. В итоге компрессоры строятся, привозятся в Казахстан, и для нас это чистой воды импорт товара, а не инвестиции. Около 90% из всего закупаемого оборудования является импортируемым», — пояснил Журебеков.

За более чем 20-ти лет работы иностранных инвесторов на Карачаганак, Кашагане и Тенгизе доля казахстанских товаров в их закупках не сдвинулась с отметки в 5%, констатирует Журебеков.

Если ничего не менять, уверен он, ситуация не изменится и в следующие 20 лет. В данном случае казахстанские регуляторы стали заложниками процедур, которые когда-то сами утвердили. Процедуры подразумевают, что компания-поставщик с наименьшей ценой должна быть победителем тендера. В таких условиях уровень локализации в закупках оборудования и товаров расти не будет. Более того импорт оборудования для крупных проектов в нефтегазовом секторе освобожден от таможенных пошлин. В таком случае местный производитель проигрывает в цене зарубежным конкурентам.

Журебеков предлагает заключать долгосрочные контракты с производителями в Казахстане. Он также привел пример из мировой практики, когда производители обеспечивают долгосрочными контрактами в обмен на инвестиции. *«Вот инвестировала компания в казахстанскую промышленность, не важно иностранец или казахстанец, присудите ему контракт из одного источника. Пусть он будет выбран на экспертном совете, это будет прозрачный отбор»*, — пояснил руководитель PSA.

УСИЛЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ЗАКУПКАМИ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

В отрасли также обсуждают и предлагают усилить контроль за закупками компаний КПО и НККК стоимостью ниже 20 млн. долларов США.

Как пояснил Бахтияр Макен, депутат мажилиса, полномочный орган PSA утверждает тендеры только свыше 20 млн. долларов США, однако большинство компаний малого и среднего бизнеса работают именно в данном сегменте.

«С момента пересмотра тендерных процедур прошло более 10 лет. За это время курс национальной валюты изменился в несколько раз по отношению к иностранной валюте. Считаю справедливым пересмотреть поро-

говую сумму контрактов подконтрольных полномочному органу. Я думаю, многие коллеги тоже согласятся с этим», — озвучил он предложение на панельной сессии конференции.

Его поддержал Айбек Крамбаев, Заместитель акима Атырауской области, курирующий вопросы развития местного содержания в акимате. Он предложил совместно проработать этот вопрос на уровне правительства, министерства и полномочного органа. KS

Технический сервис Hempel

для промышленных покрытий в нефтегазовой отрасли

Ваш бизнес,
наш опыт –
эффективное
сотрудничество



- Более 600 высококвалифицированных технических специалистов по всему миру.
- Сокращение общих затрат на техническое обслуживание.
- Снижение времени простоя активов.
- Предпроектная экспертиза и инспекция.
- Посещение места проведения работ и инспекция подготовки поверхности.
- Инспекция во время нанесения покрытия.
- Предоставление отчетов и итоговая инспекция.

hempel.ru

 **HEMPEL**
Trust is earned

WHO WILL EARN ON KAZAKHSTAN'S OIL AND GAS PROJECTS



Today, 78% of all procurements in the oil and gas sector is accounted for by Tengiz, Karachaganak and Kashagan projects. Despite the fact that foreign investors producing these oil fields have been operating in Kazakhstan for decades, as noted by the participants of Kazneftegazservice-2019, the local content in their procurements is still low in some segments.

On March 15, Atyrau hosted the annual conference Kazneftegazservice-2019, where service companies, operators and regulators discussed the current issues of the national oilfield services market.

This year the conference was held for the eighth time and brought together more than 300 participants and representatives of Kazakhstan and foreign companies in one hall. Why Kazakhstan still lacks skilled workers over 20 years of development of the largest oil and gas projects? The question still deserves to be asked this year. The level of localization in procured goods is one of the most problematic issues.



THE PAST CONFERENCES RESULTED IN DOZENS OF SIGNED CONTRACTS AND AGREEMENTS ON PRODUCTION LOCALIZATION, AS WELL AS NEW JOINT VENTURES AND CONSORTIUM WITH LOCAL COMPANIES.

Rashid ZHAKSYLYKOV,
Chairman of the Presidium of the Association of Oil
Service Companies of Kazakhstan



«Over the years, Kazneftegazservice has become the largest platform where oilfield services companies and their customers (Tengizchevroil, Karachaganak Petroleum Operating and North Caspian Operating Company and other oil and gas companies) meet. The past conferences resulted in dozens of signed contracts and agreements on production localization, as well as new joint ventures and consortium with local companies. We primarily aim at the enhancement of local business and achievement of the target Kazakhstan content indicator on large projects», — said Rashid Zhaksylykov, Chairman of the Presidium of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan, which is the organizer of the conference.

According to him, there are some positive trends in the oil and gas industry as compared to the results of the last conference. First of all, the oil prices are stable, which improves the financial performance of service companies customers, Rashid Zhaksylykov mentioned. Secondly, new major capital projects in the national oil and gas sector are still being implemented. For sure, the largest of them is Tengizchevroil's Future Growth Project, which entered the active construction stage.

project is 1.9 billion US dollars, of which the procurement of goods, works and services from Kazakhstan companies is estimated at 5.6 billion US dollars.



However, the Karachaganak Expansion Project is expected to be implemented in a short run. Moreover, a decision on the second development phase of the Kashagan field can be made soon. All these projects boost the industry development and positively impact the national economic growth as a whole. Thus, Kazakhstan suppliers and service companies will gain new opportunities to enter into contracts, while the problems faced by local players for decades are particularly acute at the stage of preparation for new tenders. In particular, there is a relevant need to establish joint ventures and consortiums in the oilfield services industry to participate in the upcoming Karachaganak Expansion Project. To ensure the industry development, it is also necessary to address the issue of credit provision for domestic oil service companies. On top of that, for many years, there has been much talk about the importance of strengthening the requirements for operators of large oil and gas projects. Periodically, it is proposed to set clear levels of local content in oil and gas construction and oilfield services.

EMPLOYMENT ISSUE

There is a problem of cyclical demand for personnel, where a large number of blue- and white-collar workers are released on the market after a large capital project is completed. Or the other way around, several large overlapping projects can result in a personnel gap.

For example, Karachaganak runs large-scale projects: KGDBN (KPC Gas Debottlenecking Project) and the fifth trunkline. At the same time, the majority of skilled workers are engaged by the Tengiz Future Growth Project. As noted by Makhambet Dosmukhambetov, the construction of the gas chemical projects aimed at the polyethylene and polypropylene and located in the Atyrau Region is expected to start, which will also require qualified personnel.

In his turn, Murat Zhurebekov, the General Director of PSA, drew attention to a large disparity in the salaries of foreign and local staff. «I am not talking about expert engineers sitting in offices. I mean those who are in the field. People are brought from India, Bangladesh or Pakistan, and they get more. Why? That is an open question,» — Murat Zhurebekov asks.

He also believes that for over decades of large projects development it was possible to train thousands of skilled workers and close the personnel gap prior to the implementation of complex capital projects. It is also necessary to collaborate with local administrations on the employment issue instead of applying for regular quotas for foreign labor. Murat Zhurebekov offered operators and their major subcontractors to cooperate with local colleges to train specialists there. He is sure that local educational institutions will gladly accept such an initiative. «You can not just bring 1,000 highly skilled welders tomorrow; their training has to be planned. Such specialists can be trained in Kazakhstan», — he explained.



YOU CAN NOT JUST BRING 1,000 HIGHLY SKILLED WELDERS TOMORROW; THEIR TRAINING HAS TO BE PLANNED. SUCH SPECIALISTS CAN BE TRAINED IN KAZAKHSTAN.

Murat ZHUREBEKOV, the General Director of PSA



LOCAL CONTENT

As Murat Zhurebekov believes, Kazakhstan's content in goods production will not increase until the industry creates conditions for that.

According to him, in 2018, the foreign content in goods procured by Karachaganak Petroleum Operating (the developer of the Karachaganak field) amounted to 88%, while the figure for the Kashagan operator, North Caspian Operating Company, amounted to 73%. Thus, the lion's share of cash is still flowing beyond Kazakhstan. However, the cost of goods and equipment is classified as investments in the country. Later, Kazakhstan returns them in the form of oil. In fact, Kazakhstan does not get this money as they go to the country where equipment was produced.

«A billion left the country, while documentarily it was invested in Kazakhstan. Compressors are brought and built in Kazakhstan. But for us it is a plain import of goods, rather than an investment. Around 90% of all procured equipment is imported», — Murat Zhurebekov explained.

As he notes, for more than 20 years of foreign investors' operation in Karachaganak, Kashagan and Tengiz, the share of Kazakhstan's goods in their procurements has been no larger than 5%.

Murat Zhurebekov is sure: if nothing changes, the situation will remain the same in the next 20 years. In this case, Kazakhstan's regulators have been held hostage by the procedures once approved by themselves. The procedures imply that a supplier offering the lowest price must win a tender. In such circumstances, the level of localization in the procurement of equipment and goods will stay where it is now. Moreover, the import of equipment for large projects in the oil and gas sector is exempt from customs duties. In this case, the local producer loses on price to foreign competitors.

Murat Zhurebekov offers to conclude long-term contracts with Kazakhstan producers. He also cites an example from world practice where producers are provided with long-term contracts in exchange for investment.

«If a company invested in Kazakhstan's industry, it does not matter whether it is foreign or local. We have to award it a contract from one source. Let it be selected by the expert council, it will be a transparent selection», — the PSA head said.

STRENGTHENING CONTROL OVER PROCUREMENTS

The industry also discusses and proposes to strengthen control over the procurements worth less than 20 million US dollars implemented by Karachaganak Petroleum Operating and North Caspian Operating Company.

As explained by Bakhtiyar Maken, Parliamentarian of the Mazhilis (lower chamber), PSA approves only those tenders that are over 20 million US dollars, but most small and medium-sized businesses operate in this segment.

«More than 10 years have passed since the tender procedures were revised. During this time, the exchange rate of the national currency as related to foreign currency has changed several times. I think it is fair to review the threshold amount of

contracts controlled by the competent authority. I believe many colleagues will also agree with this», — he said at the conference panel session.

He was supported by Aibek Krambayev, Deputy Mayor of the Atyrau Region, who oversees local content development in the regional administration. He proposed to work together on this issue at the level of the government, the Ministry and the competent authority.

DURING THIS TIME, THE EXCHANGE RATE OF THE NATIONAL CURRENCY AS RELATED TO FOREIGN CURRENCY HAS CHANGED SEVERAL TIMES. I THINK IT IS FAIR TO REVIEW THE THRESHOLD AMOUNT OF CONTRACTS CONTROLLED BY THE COMPETENT AUTHORITY.

Bakhtiyar MAKEN, Parliamentarian of the Mazhilis





Атырау, 15 марта 2019 года

ДОКЛАД ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПОЛНОМОЧНОГО ОРГАНА «PSA» МУРАТА ЖУРЕБЕКОВА НА ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019»

Қайырлы күн құрметті ханымдар мен мырзалар. Я сегодня буду говорить не о достижениях, а о тех проблемах и пробелах, которые у нас есть. Вы знаете, что сегодня вопрос социального самочувствия и роста благосостояния населения страны стоит во главе повестки дня правительства РК, местных исполнительных органов и государства в целом.

Что такое рост благосостояния населения? Это, прежде всего, возможность трудоустроиться, получать достойную заработную плату, содержать семью и т.д. Сегодня мы собрались здесь и делаем акцент на трех крупных проектах — Тенгиз, Кашаган, Карачаганак, которые дают 70% бюджета и заказов

всей нефтегазовой индустрии. На этих проектах работают десятки тысяч человек, тысячи и сотни компаний предоставляют услуги и если посчитать с учетом коэффициента семейности, это сотни тысяч или даже миллионы людей. Поэтому это имеет огромное значение не только для экономики региона, но и для страны в целом.

Нефтесервис так или иначе связан с сырьевым сектором, мы знаем, что сильная экономика это прежде всего развитие обрабатывающей промышленности, которая основана на производстве товаров для внутреннего потребления и в последующем для экспорта. Это и есть тот базис экономики, который является локомотивом развития всей индустрии как таковой.

Сегодня я хочу обратить внимание всей аудитории и в частности, недропользователей на проблему развития производства товаров у нас в Казахстане. По нашей информации, иностранное содержание

в продуктах КПО составило 88%, НКК — 73%, Маерск — 90%. То есть львиная доля денежных потоков продолжает уходить за пределы Казахстана.

Приведу один небольшой пример, КПО собирается закупать два компрессора обратной закачки газа. Если посмотреть с точки зрения платежного баланса страны, по которому мы отчитываемся в Национальный банк Казахстана, их общая стоимость составляет 1 млрд. долларов. Таким образом, в экономику страны якобы поступает 1 млрд. долларов, тогда как на самом деле эти деньги не заходят в нашу экономику даже на час. Средства сразу уходят в страну-производитель данных компрессоров, в данном случае в Италию, город Флоренция, так как производитель компания Nuovo Pignone, что доставляет огромную радость Министру экономики Италии, а также Мэру города Флоренции, поскольку появятся новые рабочие места.

Кстати говоря, вопрос трудоустройства является одним из самых важных вопросов для всех стран, начиная с США, Германии, заканчивая Сомали и Гондурасом. Поэтому граждане Италии благодарят Казахстан, благодарят компанию Eni за теплую заботу об отечестве. Что мы имеем в итоге? Средства ушли, тогда как по документам они вошли в экономику Казахстана и числятся как инвестиции. Казахстан обязан возместить инвестору эту инвестицию добываемой нефтью. Инвестор продает эту нефть и получает свои средства назад. Компрессоры строятся, привозятся в Казахстан и являются импортированными товарами, а не инвестициями.

Мы все знаем, что государство очень широко поддерживает инвестиции в нашу страну, но мы не подразумеваем под этим импорт товаров, мы подразумеваем чистые инвестиции. И этот случай, который я привел для примера, касается всего сложного оборудования, которое поставляется для месторождений.



Недавно мы отметили 20-летие СРП по Карачагану, Кашагану, 25-летие ТШО. За все эти годы, уровень казахстанского содержания в товарах все также остается на низком уровне. Более того, я уверен, что следующие 20 лет ситуация будет такой же, если ничего не менять сейчас. Мы стали заложниками тех тендерных процедур, которые сами утвердили. Согласно данным процедурам победителем тендера является технически приемлемый поставщик с самой низкой ценой. Да, это законы рынка. Если мы обратимся с данной проблемой к недропользователям, они ответят нам что приехали в Казахстан добывать сырье, а не развивать местную индустрию, и отчасти будут правы. Но мы говорим,



**ИНОСТРАННОЕ СОДЕРЖАНИЕ
В ПРОДУКТАХ КПО СОСТАВИЛО 88%,
НКК — 73%, МАЕРСК — 90%. ТО ЕСТЬ
ЛЬВИНАЯ ДОЛЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ
ПРОДОЛЖАЕТ УХОДИТЬ ЗА
ПРЕДЕЛЫ КАЗАХСТАНА**

что недропользователи должны создавать условия для развития казахстанского содержания, для развития товаров в нашей стране.

Многие из вас, наверно, были в Абердине (Великобритания) это целый город, состоящий из сотен и тысяч различных ангаров по сборке, цехов по производству, тогда как в Атырауской области, которая занимает лидирующее положение по добыче не только среди других регионов, но и среди других стран, количество производственных цехов ниже в десятки раз.

В своей работе я часто пересекаюсь с различными инвесторами, как казахстанскими, так и зарубежными. Многие из них утверждают, что крупные недропользователи, такие как НКОК, ТШО, КПО в своих докладах призывают открывать новые производства, вкладывать средства. Они вкладывают, создают производства, после чего недропользователи, размещая пробный заказ, находят какие-либо несоответствия и отклоняют их от участия в тендере. Что делать с оборудованием, которое было закуплено на несколько миллионов евро неизвестно.

Преференций для местных производителей нет. Более того, у недропользователей, которые заключили контракты в 90-х годах есть особые налоговые условия, согласно которым импортируемые товары

ЧТО МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?

Что мы предлагаем? В первую очередь, мы предлагаем заключение долгосрочных контрактов с казахстанскими производителями сроком не менее чем на 10 лет.

Во-вторых, мы предлагаем применить практику из закупок «Самрук-Казына», а именно 20% условную скидку для казахстанских производителей.

не облагаются таможенными пошлинами и НДС. То есть иностранный поставщик, который участвует на тендере против местного производителя уже при подаче ценового предложения имеет преимущество около 20%, тогда как местный производитель при завозе комплектующих или оборудования для производства оплачивает НДС и таможенные пошлины, которые, безусловно, влияют на ценовое предложение. Казахский производитель априори оказывается в проигрышном положении с более высокими ценами.

Если мы не создадим никаких преференций для местных поставщиков, не внесем изменения в тендерные процедуры, через 20 лет мы будем также импортозависимы, без какого-либо своего производства. Останется только сервис, который будет развиваться в любом случае, так как таким гигантам нефтесервиса как Halliburton, Baker Hughes или Schlumberger не выгодно держать большое количество иностранной рабочей силы. Они будут привлекать все больше местного персонала, так как иначе будут проигрывать по цене своих услуг. Казахское содержание в сервисе будет расти своим путем, тогда как КС в товарах не будет расти, пока мы не будем создавать для этого благоприятные условия.

То есть, к примеру, при получении ценового предложения от иностранного поставщика в размере 90 долларов и казахстанского производителя в размере 100 долларов, присуждать контракт казахстанскому производителю, условно понизив его предложение на 20%, но фактически заключив контракт по 100% стоимости.



ПЛАНЫ КПО по закупке двух компрессоров обратной закачки газа

Если посмотреть с точки зрения платежного баланса страны, по которому мы отчитываемся в Национальный банк Казахстана, их общая стоимость составляет 1 млрд. долларов. Таким образом, в экономику страны якобы поступает 1 млрд. долларов, тогда как на самом деле эти деньги не заходят в нашу экономику даже на час. Средства сразу уходят в страну-производитель данных компрессоров, в данном случае в Италию, город Флоренция, так как производитель компания Nuovo Pignone, что доставляет огромную радость Министру экономики Италии, а также Мэру города Флоренции, поскольку появятся новые рабочие места.

Операторы могут не согласиться с данным предложением, так как это идет в ущерб экономике проекта, однако есть также и промежуточный вариант, а именно заключение фактического контракта по самой низкой предложенной цене с казахстанским производителем, который получил 20% условную скидку.

Также есть мировая практика, когда контракт присуждается взамен на инвестиции, то есть если компания инвестировала в производство на территории Казахстана, контракт присуждается данной компании из одного источника. Безусловно, можно обсудить вопросы этики присуждения контракта именно этой компании на экспертном совете, чтобы присуждение было прозрачным и честным.

К сожалению, сейчас данные меры не предпринимаются. Если посмотреть на товары, которые приобретаются в Казахстане у НКОК и КПО в период, когда проект идет на стадии эксплуатации, без больших проектов и инвестиций, то есть в период, когда общее количество закупок небольшое мы наблюдаем небольшой рост. При этом этот рост длится только до начала капитальных проектов и обусловлен несложными в производстве товарами как: песок, щебень, бутилированная вода и т.п.

На данный момент на базе Министерства энергетики РК есть рабочая группа, в которую входят все

недропользователи, ассоциации, а также наш полномочный орган. В рамках данной рабочей группы мы предложим ряд конкретных мер, в связи с тем, что без вмешательства на данном этапе ситуация с КС не изменится. Как правило, такие операторы как КПО приходят к нам с планом реализации проекта расширения и заявляют об определенном процентном соотношении КС, после чего идет долгий процесс обсуждения, и мы всячески стараемся увеличить данный процент. Но все эти старания упираются в возможности местного рынка на текущий момент. На наш взгляд необходимо изменить сам подход к развитию КС, а именно смотреть на потенциал местного рынка, а не на его текущие возможности.

Около 10 лет назад, существовала концепция кластеризации, возможно сейчас нам стоит вернуться к данной концепции и поручить каждому проекту развитие того или иного кластера. Мы убеждены, что это осуществимо, т.к. в компаниях операторов есть множество опытных специалистов, которые работали на других проектах по всему миру.

Мы провели анализ Original equipment manufacturer, согласно данному анализу существует оборудование, которое поставляется эксклюзивными поставщиками, такими как: Nuovo Pignone, Honeywell, Siemens и др. Почему бы им не создать сервисные центры в Казахстане? Ведь мы неизбежно

следующие 20 лет будем закупать их продукцию. Переговоры о создании сервисного центра Nuovo Rignone идут уже более 10 лет, но они до сих пор не могут найти себе достойного партнера. Мы понимаем, что это не в их интересах, но считаем, что нужно продолжать диалог на эту тему активнее.

Разрешите привести пример из начала 2000-х. Вы знаете, что Кашаган был построен из красных металлоконструкций, а Карабатан из зеленых. Было проведено немало дебатов, в ходе которых операторы заявляли о том, что строительство металлоконструкций на верфях в Баку и Астрахани будет дешевле, быстрее и менее рискованно.

СОЦИАЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Второй аспект, который я хотел бы поднять, также связан с социальным благополучием населения.

А именно оплата труда профессиональных рабочих: сварщиков, монтажников, стропальщиков и др. То есть именно тех людей, которые работают весь день на улице, несмотря на погодные условия. К сожалению, сегодня, подрядные компании в погоне за контрактом устраивают демпинг цен, что в результате затрагивает фонд оплаты труда. Рабочие вынуждены работать за очень маленькие заработные платы, в связи с отсутствием других вариантов трудоустройства по профессии. Раньше работать на вахте ТШО или НКК было очень престижно, тогда как сейчас городские работники в комфортабельных условиях зарабатывают почти также. Это неизбежно сказывается на качестве выполняемой работы. В условиях большой текучести кадров остается все меньшее количество высококвалифицированных рабочих. Не нужно экономить на местных людях. Заработная плата рабочего персонала должна быть на высоком уровне, вне зависимости от того, кто получил контракт, так как эти рабочие, как правило, являются единственными кормильцами в своих семьях, приезжают со всего Казахстана, с целью прокормить свои, в большинстве, многодетные семьи.

Мы добываем очень большое количество углеводородов, при этом оставляем столь важные вопросы на второй план. Коллеги, нам необходимо поменять парадигму нашего отношения к нашей работе, так как нам в этой стране еще жить и работать несколько десятков лет. Наши проекты не заканчиваются с действием контрактов на недропользование, они будут работать дальше, поэтому я призываю всех к активной работе и сотрудничеству. В случае наличия каких-либо вопросов со стороны бизнеса к нам, мы открыты к диалогу. То о чем я сегодня концептуально сказал, будет сформулировано более подробно и мы вместе распишем дальнейшую дорожную карту.

Однако благодаря настаиваниям казахстанской стороны на том, что от первого этапа реализации Кашагана должно остаться наследие был дан толчок развитию морской береговой инфраструктуры, предприятиям: «Ерсай», «Кеппель», было осуществлено существенное развитие казахстанского флота и морских логистических перевозок. Сегодня по проект ТШО на «Ерсай» работают десятки тысяч человек. «Ерсай» является одним из самых крупных налогоплательщиков страны. Это и есть наследие, которое будет работать на страну следующие несколько десятков лет. Нам необходимо очень хорошо подумать над тем, какое наследие оставим мы.

Существует большая диспропорция в заработных платах иностранных и местных рабочих. Рабочие из Индии и Бангладеша, выполняя ту же работу, которую выполняют местные, зарабатывают в два раза больше. Что касается экспатов, которые работают в офисах, ситуация также оставляет желать лучшего. Некоторые экспаты, которые очень дорого обходятся недропользователям работают уже 15-20 лет, не подготавливая местные кадры которые были бы дешевле и смогли бы их заменить. На наш взгляд именно с этого нужно начинать оптимизацию расходов.

Необходимо более тесное взаимодействие с акиматами, органами которые выдают квоты, и т.д. Вакантные места должны справедливо публиковаться в открытых источниках.

С точки зрения обучения персонала, на наш взгляд операторы должны тесно взаимодействовать с региональными вузами и готовить непосредственных рабочих для своих проектов. Дать им направление востребованности, необходимую литературу и т.д. Мы убеждены, что любые учебные заведения с радостью откроют специальные классы, в которых будут проводиться workshop по сварке и т.д.

Schlumberger





Atyrau, March 15, 2019

THE REPORT OF MR. MURAT ZHUREBEKOV THE GENERAL DIRECTOR OF PSA AUTHORITY DURING ANNUAL «KAZNEFTEGAZSERVICE-2019» CONFERENCE

Good afternoon, dear ladies and gentlemen. Today I am going to talk about the problems and gaps we have, rather than about our achievements. As you know, these days the issue of social well-being and growth in prosperity of the nation is at the top of the agenda for Kazakhstan's government, local executive agencies and the state as a whole.

What is the growth in the nation's prosperity? First of all, it is an opportunity to find a job, get a decent salary, keep a family, etc. Today we have gathered here and focus on three major projects: Tengiz, Kashagan and Karachaganak, which give 70% of the budget and orders for the entire oil and gas industry. These projects employ tens of thousands of people, thousands and hundreds of service providers. And is the family ration

is taken into account, this figure will engage hundreds of thousands or even millions of people. Therefore, they are of great importance not only for the regional economy, but also for the country as a whole.

Oil field service is one way or another connected with the base materials sector. As we know, a robust economy is primarily about the development of the processing industry which is aimed at the production of goods for domestic consumption and subsequently for export. This is the basis of the economy, being the driver for the development of the entire industry as such.

Today, I would like to draw attention of the whole audience and, in particular, subsoil users to the issue of enhancement of goods production here, in Kazakhstan. According to our information, foreign content in KPO products amounted 88%, NCOC — 73% and Maersk — 90%. In other words, the lion's share of cash flows still goes beyond Kazakhstan.

Let us give you one small example: KPO is going to buy two gas reinjection compressors. If we have a look in the context of the national balance of payments, for

which we report to the Kazakhstan's National Bank, its total amount is \$1 billion. Thus, the country's economy allegedly receives \$1 billion, while this money does not actually enter our economy even for an hour. The money immediately go to the producing country of these compressors. In this case, to Florence, Italy, where the manufacturer Nuovo Pignone is located. This fact brings great joy to the Minister of Economy of Italy, as well as the Mayor of Florence as new jobs will emerge.

By the way, employment is one of the most important issues for all countries from the US and Germany to Somalia and Honduras. That is why Italian citizens thank Kazakhstan and Eni for the hearty care of their country. What do we have in the end? Funds are gone; however, according to documents, they entered the economy of Kazakhstan and are registered as investments. Kazakhstan is obliged to reimburse the investor for this investment with oil produced. The investor sells this oil and gets their money back. The compressors are built, brought to Kazakhstan and are imported goods, rather than investments.

We all know that our state really widely supports investments in our country; but by this, we do not mean the import of goods; we mean net investment. And this case, which I mentioned as an example, relates to all complex equipment supplied to the fields. Recently we celebrated the 20th anniversary of the PSA for Karachaganak and Kashagan, as well as the 25th anniversary of TCO. For all these years, the level of Kazakhstan content in goods still remains low. Moreover, I am sure that the situation will be the same the next 20 years if nothing changes now. We have become victims of those tender procedures we had approved ourselves. According to these procedures, a technically acceptable supplier that offers the lowest price is the winning bidder. Yes, those are the market laws. If we address this problem to subsoil users, they will answer us that



they came to Kazakhstan to extract raw materials and not to develop the local industry. And they will be partly right. Our point is that subsoil users should create conditions for the development of local content and goods manufacturing in Kazakhstan.

Many of you have probably been in Aberdeen, UK. It is a whole city consisting of hundreds and thousands of different assembly hangars and production shops. However, Atyrau Region, being a leader in the upstream sector not only among other Kazakhstan's regions, but also among other countries, the number of production shops is ten times lower.

At my job, I often meet various investors, both Kazakhstani and foreign. Many of them claim that large



FOREIGN CONTENT IN KPO PRODUCTS AMOUNTED 88%, NCOC – 73% AND MAERSK – 90%. IN OTHER WORDS, THE LION'S SHARE OF CASH FLOWS STILL GOES BEYOND KAZAKHSTAN

subsoil users, such as NCOC, TCO and KPO, call them for investments and opening of new production facilities in their reports. They invest and establish production plants.

Afterwards, subsoil users, while placing a trial order, find any discrepancies and reject their participation in the tender. It is an open question where to apply equipment purchased for several million euros.

Local producers have no preferences. Moreover, subsoil users who signed contracts in the 1990s have special tax conditions under which imported goods are not subject to customs duties and VAT. In other words, a foreign supplier who participates in a tender against a local manufacturer already has an advantage of about 20% when submitting a price offer. At the same time, a local manufacturer pays VAT and customs duties

WHAT DO WE OFFER?

What do we offer? First of all, we offer long-term contracts with Kazakhstani manufacturers for a minimal period of 10 years.

Secondly, we propose to adopt the procurement practice from Samruk-Kazyna, namely a 20% indicative discount for Kazakhstani producers. In other words, when price offers amounting \$90 and \$100 are received from a foreign and Kazakhstani manufacturer respectively, the contract must be awarded to the latter, indicatively lowering its offer by 20%, but actually concluding the contract at 100% of the price.

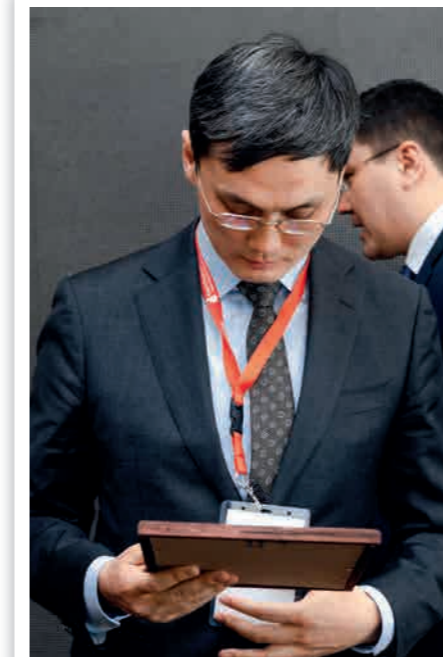
Operators may disagree with this proposal, because it comes at the expense of a project budget. But there is an intermediate option as well, namely the conclusion of the actual contract at the lowest proposed price with a Kazakhstani manufacturer who received a 20% indicative discount.

when importing components or production equipment, which certainly affects its price offer. A Kazakhstani manufacturer is automatically at a disadvantage due to higher prices.

Unless we create any preferences for local suppliers and make changes to the tender procedures, we will be still dependent on imports and have no production of our own in 20 years. There will only be the service sector. It will develop in any case as it is not profitable to employ large amounts of foreign labor for such giants of the oilfield service as Halliburton, Baker Hughes or Schlumberger. They will increasingly attract local staff, because otherwise they will lose due to the price of their services. Kazakhstani content in services will grow in its own way, while this figure in goods will remain the same until we create favorable conditions for it.

Also, the practice of awarding a contract in return for investment is spread worldwide. In other words, if a company made investments in a production facility located in Kazakhstan, it is awarded with a contract from single source. For sure, it is possible to discuss the ethics of awarding a contract to this company at the expert council, so that the awarding is transparent and honest.

Unfortunately, these measures are not being taken today. If we look at the goods purchased in Kazakhstan by NCOC and KPO during the operational period, when where are no large projects and investments, i.e. during the period when the total number of purchases is small, we see a small increase. However, this increase



KPO IS GOING TO BUY two gas reinjection compressors

If we have a look in the context of the national balance of payments, for which we report to the Kazakhstan's National Bank, its total amount is \$1 billion. Thus, the country's economy allegedly receives \$1 billion, while this money does not actually enter our economy even for an hour. The money immediately go to the producing country of these compressors. In this case, to Florence, Italy, where the manufacturer Nuovo Pignone is located. This fact brings great joy to the Minister of Economy of Italy, as well as the Mayor of Florence as new jobs will emerge.

only lasts until capital projects start and is due to the purchase of simply-produced commodities as sand, gravel, bottled water, etc.

At the moment, there is a working group based on the Ministry of Energy of Kazakhstan which includes all subsoil users, associations, as well as our authorized body. Within the framework of this working group, we will propose a number of concrete measures due to the fact that the local situation will remain unchanged without any interference at this stage. As a rule, such operators as KPO come to us with a plan for the implementation of the growth project and declare a certain percentage of the Kazakhstani content. After that, there is a long process of discussion, and we are trying our best to increase this figure. However, all these efforts boil down to the local market possibilities at the moment. In our opinion, it is necessary to change the very approach to the development of the Kazakhstani content, namely to look at the potential of the local market, rather than its current capabilities.

There was a concept of clustering around 10 years ago. Perhaps now we should return to it and entrust each project with the development of some cluster. We are convinced that this is feasible, because operators employ many experienced professionals who worked on other projects around the globe.

We analyzed the Original Equipment Manufacturer. According to this analysis, there is equipment

that is exclusively supplied by such players as Nuovo Pignone, Honeywell, Siemens, etc. Why don't they create their service centers in Kazakhstan? After all, we will inevitably buy their products for the next 20 years. Negotiations on the establishment of the Nuovo Pignone service center have been going on for more than 10 years, but they still can not find an adequate partner. We are aware this decision is against their interests. However, we believe that the dialog on this topic should be more actively continued.

Let me give you an example from the early 2000s. You know that Kashagan was built of red metal structures, and Karabatan — of green ones. There was a lot of debate, during which the operators stated that the manufacturing of steel structures will be cheaper, faster and less risky at the workyards in Baku and Astrakhan. However, the Kazakhstani side insisted that a heritage had to remain after the first stage of Kashagan was implemented.

And it stimulated the development of marine coastal infrastructure and enterprises: Ersai and Keppel. The Kazakhstani fleet and maritime logistics have significantly evolved. Today, tens of thousands of people work for the TCO project at Ersai which is one of the largest taxpayers in Kazakhstan.

This is the heritage that will work for the country for the next few decades. We have to think very carefully about what heritage we will leave.

THE SOCIAL WELL-BEING OF THE POPULATION

The second issue that I would like to raise is also related to the social well-being of the population. Namely, it is the remuneration of professional workers: welders, assemblers, slingers, etc. — all those people who work outdoors all day long, despite weather conditions.

Unfortunately, today, contractors willing to win a contract dump prices, which eventually affects the payroll budget. Workers are forced to agree on very small wages as there are no other options for employment in their profession. Previously it was really prestigious to work on rotation with TCO and NCOC. Now, those who work in the cities in a comfortable environment get almost the same earnings. This inevitably affects the quality of works done. In the context of high staff turnover, there are progressively fewer highly skilled workers. There is no need to skimp on the locals. Wages of workers have to be high, regardless of who received the contract. These workers, as a rule, are the only breadwinners in their families. They come from all over Kazakhstan in order to feed their, in the majority, multi-child families.

There is a large disparity in the wages of foreign and local workers. Personnel from India and Bangladesh,

doing the same work as the locals, earn twice as much. As for expatriates who work in offices, the situation also leaves much to be desired. Some expatriates, who are very expensive for subsoil users, have been working for 15 to 20 years, without preparing local personnel that would be cheaper and could replace them. In our view, this is where we need to start cost optimization. There is a need for closer cooperation with akimats, bodies that issue quotas, etc. Vacancies should be fairly published in open sources.

As for personnel training, we believe that operators should work closely with regional universities and prepare workforce for their projects, give them a demanded specialty, necessary literature, etc. We are convinced that any educational institution will be happy to open special classes, where, say, welding workshops will be held.

We produce a very large amount of hydrocarbons and overlook such important issues. Colleagues, we need to change the paradigm of our attitude and our work, because we will live and work in Kazakhstan for several decades. Our projects do not end with the expiry of subsoil use contracts. They will further operate, so I urge everyone to work actively and cooperate. If there are any questions from the business circles, we are open to dialog. What I conceptually stated today will be formulated in more detail, and we will together write a further road map.



Атырау: пр. Азаттық 4А
Астана: ул. Байтұрсынова 1, А-2

Tel: + 7 7172 79 66 94
Email: contractingopt@aets-llp.com
www.aets-llp.com



Ваши преимущества

Сокращение времени простоя на предприятиях

На 37% снижение операционных затрат

Разработка и проектирование цифровой модели предприятия

Дистанционное обучение персонала и онлайн мониторинг

Повышение эффективности работы и сокращение чрезвычайных ситуаций

Доступ к данным оборудования в режиме реального времени во время ремонта и настройки оборудования

Интегрированная Система Дополненной Реальности



АТЫРАУ ENERGO TECH SERVICE
www.aets-llp.com



ПРИКЛЮЧЕНИЕ КАЗАХСТАНЦЕВ В ИТАЛИИ

Благодаря крупнейшим нефтегазовым проектам, таким как Тенгиз и Кашаган, в Казахстане возвращены многие сильные специалисты и компании-подрядчики. В последние годы некоторые отечественные нефтесервисные компании открывают для себя новые рынки сбыта на зарубежных проектах, и довольно успешно.



В целях изучения глобальных проектов и поиска стратегических партнеров, по приглашению и содействию Исполнительного Вице-президента нефтегазового концерна ENI г-на Лука Виньяти, Союзом была сформирована казахстанская делегация в Италию с 26 по 29 марта текущего года. В делегацию вошли представители около 12 отечественных компаний и представители полномочного органа PSA.

Визит был приурочен к международной нефтегазовой выставке Offshore Mediterranean Conference-2019 в г. Равенна. На данной выставке представлены стенды более 500 крупнейших европейских производителей нефтегазового оборудования, подрядных, инжиниринговых и нефтесервисных компаний.

Казахстанская делегация имела возможность ознакомиться с новыми технологиями и провести встречи с руководителями европейских компаний в рамках выставки.

После посещения выставки состоялся итальянско-казахстанский бизнес-форум с участием более 80 итальянских компаний, заинтересованных в сотрудничестве с казахстанским рынком.



На панельной сессии форума представитель Полномочного органа PSA Д. Абишев рассказал о мерах развития казахстанского содержания и призвал итальянские компании к созданию совместных предприятий с казахстанским бизнесом.

О растущем потенциале нефтяного рынка Казахстана рассказал Лука Виньяти. В свою очередь Союз презентовал информацию о текущем рынке нефтесервиса и нефтегазовой продукции. Об истории успешного сотрудничества с казахстанским бизнесом в своих презентациях рассказали руководители компаний SICIM, Bonatti, KCOI, KIOS, которые подчеркнули важность установления партнерских отношений с казахстанским бизнесом для успешного развития в Казахстане.

По окончании форума был организован коктейльный прием, где участники более детально обсудили вопросы и обменялись контактами.

После прошедшей в г. Равенна выставки казахстанская делегация 29 марта по приглашению г-на Антонио Велла, Заместителя Председателя

по разведке и добыче ENI, посетила головной офис ENI в Милане. Делегация посетила научно-лабораторные центры ENI, где создаются и разрабатываются технологические решения для глобальных проектов ENI. Следует отметить, что ENI отдельно развивает направление возобновляемых источников энергии, диверсифицируя сферу своей деятельности. С некоторыми промышленными разработками были ознакомлены члены Союза.

Для казахстанской делегации был организован семинар в офисе ENI, где ведущие руководители по закупкам, управлению глобальными проектами, строительству рассказали о проектах ENI, о возможностях для казахстанских компаний участия в них. В настоящее время ENI участвует в десятках нефтегазовых проектах по всему миру, по которым была представлена карта о сроках реализации крупных капитальных проектов. Казахские компании выразили заинтересованность в проектах Мозамбике и на Ближнем Востоке. Отдельно была проведена презентация по системе вхождения в список





глобальных поставщиков ENI, в ходе которых было отмечено, что наши компании уже могут перейти к международным подрядчикам ENI. Следует отметить, что квалификационные процедуры весьма схожи с системами отбора ТШО, КПО и НКОК.

По презентации ENI видно, что компания отличается в скором принятии решений по запуску проектов. К примеру, если традиционно от стадии обнаружения до запуска добычи занимает в среднем 9 лет, то ENI сократил данный цикл до 5 лет. В компании имеется отдельный инжиниринговый хаб — Eni Progetti, ответственная за все инжиниринговые решения. Следует отметить, что Eni Progetti представлена в Казахстане в партнерстве с казахстанской ТОО «Каспий Инжиниринг».

Во время встречи представители ENI отметили, что Казахстан является особым регионом для компании, что они нацелены на долгосрочное сотрудничество с местными нефтесервисными компаниями.

По завершении семинара казахстанская делегация поблагодарила представителей ENI, вручив памятные сувениры и продолжила беседу за дружественным обедом.

Важно отметить, что для отечественных компаний действительно не существуют границ и что у многих достаточно компетенций для конкуренции на глобальном рынке. В свою очередь Союз и дальше будет организовывать зарубежные поездки, открывая новые возможности для компаний Казахстана.



Committed
to Kazakhstan's
oil & gas industry

Our local threading facility and service base allow us to provide the widest variety of products, including premium connections and Dopeless® technology, plus Rig Direct® services to support our customers throughout the Caspian region.

Kazakhstan Pipe Threaders LLP
Special Economic Zone, Sub-zone #1,
Aktau, Kazakhstan



www.tenaris.com

ADVENTURES OF KAZAKHSTANIS IN ITALY

Thanks to the largest oil and gas projects, such as Tengiz and Kashagan, Kazakhstan has given birth to many strong specialists and contractors. In recent years, some domestic oilfield service companies have been opening up new sales markets at foreign projects and are quite successful in that.



For the purpose of studying global projects and searching for strategic partners, at the invitation and with the assistance of Mr. Luca Vignati, Executive Vice President at ENI, an oil and gas concern, the Association set up a Kazakhstan delegation to visit Italy from March 26 to 29 this year. The delegation comprised representatives of about 12 domestic companies and representatives of competent authority PSA.

The visit was timed to coincide with Offshore Mediterranean Conference-2019, the international oil and gas exhibition in Ravenna. This exhibition presented the stands of over 500 major European manufacturers of oil and gas equipment, contracting, engineering and oilfield service companies.

The Kazakhstan delegation had an opportunity to get acquainted with new technologies and hold meetings with the CEOs of European companies within the framework of the exhibition.

After the visit to the exhibition, an Italian-Kazakhstan business forum was held involving over 80 Italian companies that are interested in cooperation with Kazakhstan's market. Mr. Abishev, representative of competent authority PSA, told at the panel session about the actions aimed

at the development of the Kazakhstan content and called the Italian companies to set up joint ventures with Kazakhstan businesses.

Luca Vignati told about the growing potential of Kazakhstan's oil market. In its turn, the Association presented information about the current oilfield service and oil and gas products market.

The CEOs of SICIM, Bonatti, KCOI, KIOS told their stories of successful cooperation with Kazakhstan business in their presentations and highlighted the importance of setting up partner relationships with Kazakhstan business for successful development in Kazakhstan.

At the end of the forum, a cocktail party was arranged, where the participants discussed in detail the matters of interest and exchanged their contacts.



Following the exhibition in Ravenna, the Kazakhstan delegation visited on March 29 ENI's headquarters in Milan at the invitation of Mr. Antonio Vella, Chief Upstream Officer at ENI. The delegation visited ENI's scientific and laboratory centers that create and develop process solutions for ENI's global projects. It should be noted that ENI specifically develops the area of renewable sources of energy, thus diversifying the sphere of their activities. The Association's members were acquainted with some industrial developments.

ENI's office organized a seminar for the Kazakhstan delegation, where procurement, global projects and construction executives told about ENI's projects and about opportunities for Kazakhstan companies to be involved into such projects. At present, ENI participates in a dozen of oil and gas projects throughout the world, for which the map of deadlines for major capital projects was presented. Kazakhstan companies expressed interest in projects in Mozambique and the Far East.

A presentation on the procedure for joining the list of ENI's global suppliers was held, where it was noted that our companies could already become international suppliers of ENI. It should be mentioned that qualification procedures

are rather similar to the selection procedures of TCO, KPO and NCOC.

ENI's presentation shows that the company is distinguished by quick decision making for project launching. For example, while it usually takes 9 years from discovery to production launch, ENI reduced this cycle to 5 years. The company has its individual engineering hub — Eni Progetti — in charge for all engineering solutions. It should be noted that Eni Progetti is represented in Kazakhstan in partnership with Caspi Engineering LLP of Kazakhstan.

During the meeting, ENI's representatives noted that Kazakhstan was a special region for the company, that the company focused on long-term cooperation with local oilfield service companies.

At the end of the seminar, the Kazakhstan delegation thanked ENI's representatives by presenting souvenirs and held further talks at a friendly dinner.

It is important to mention that there are actually no borders for domestic companies and that many of them have enough competences to compete on the global market. In its turn, the Association will continue to organize foreign trips opening up new opportunities for domestic companies.





СЕКЦИЯ ИНЖЕНЕРОВ-НЕФТЯНИКОВ В АТЫРАУ ОРГАНИЗОВАЛА СИМПОЗИУМ ПО ЦИФРОВИЗАЦИИ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Аскар ЕСЕНГЕЛДИН

10 апреля 2019 года в Атырау прошел симпозиум, посвященный цифровизации производственных процессов в нефтегазовой индустрии. Организатором выступила атырауская секция Общества инженеров-нефтяников (Society of Petroleum Engineers).



В мероприятии приняли участие более 180 представителей компаний нефтегазовой и нефтесервисной отрасли из восьми стран.

Участники поделились опытом и обсудили актуальные вопросы использования современных технологий, позволяющих проводить оптимизацию производства для повышения эффективности компаний в условиях колебания цен на энергоресурсы.

Симпозиум прошел при поддержке АО НК «КазМунайГаз», ведущих добывающих и сервисных компаний мира, включая, «Шеврон», «Лукойл», «Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.», Schlumberger, АО «Эмбаунайгаз», Wipro, Corporate Business Systems и другие.

В организации симпозиума приняли участие сотрудники «Тенгизшевройл» и лидеры SPE в Атырау — председатель секции Игнатий Вольнов и организаторы крупных мероприятий Айдар Сатубалдин и Дана Толесин.

В панельной сессии приняли участие Адам Лоумасс, Менеджер по трансформации НКОК; Арман Раимбергенов, Менеджер развития бизнеса Schlumberger; Радди Эль Могази, Менеджер по IT «Тенгизшевройл»; Болат Нсанбаев, Директор департамента автоматизации производства и информационных технологий в АО «Эмбаунайгаз».

В своих докладах специалисты отметили, что цифровизация подразумевает не только внедрение информационных технологий, но и целый комплекс работ, который позволяет компаниям нефтегазовой промышленности стать лидерами в области безопасного производства и надежности оборудования. На повестке дня стояли вопросы по оптимизации производственных процессов на промыслах. Отмечалось положительное влияние цифровизации на технологические процессы: они станут безопаснее, надежнее, а получаемые данные более точными.

Сотрудники «Тенгизшевройл» Улан Онбергенов, Кок-Тай Лим, Арман Танжариков, Арман Шантаев, Крис Атвуд, Берик Уразмухамбетов, Даурен Куримов, Бейбит Бактыгалиев рассказали участникам симпозиума о решениях по цифровому анализу для оптимизации производства. Разработки специалистов позволяют строить модели технологического



процесса, ускорять информационный поток, повышать доступность информации, создавая «умное» производство на месторождении.

Все это в конечном счете должно привести к безопасному, высокоэффективному процессу с минимальным воздействием на окружающую среду. Инструменты прогнозирования процессов, протекающих в пласте и их влияние на наземное оборудование — все это возможности для компании «Тенгизшевройл» в эпоху меняющихся цен на энергоресурсы.

Питер Флорд, специалист компании Wipro говорил об интегрированных операционных центрах. Они позволяют эффективно координировать действия различных групп в пределах производственных мощностей на крупных месторождениях с использованием информационных технологий. Данный подход поможет оптимизировать, как рабочие процессы, так и командную работу сотрудников компании, фокусируя их на самом главном, создавая условия для принятия правильных решений.





Цифровизация подразумевает не только внедрение информационных технологий, но и целый комплекс работ, который позволяет компаниям нефтегазовой промышленности стать лидерами в области безопасного производства и надежности оборудования.

Важность доступности актуальной информации в условиях разработки крупных месторождений подчеркнул Иван Грицай, сотрудник компании «Лукойл». Он отметил перспективу развития методов, предусматривающих создание электронных двойников для моделирования разных сценариев.

Симпозиум охватил также вопросы обеспечения кибербезопасности производственных объектов, что становится все более актуальным с развитием системы контроля технологических процессов. Радомир Дорочак из «Тенгизшевройл» рас-

сказал, как цифровые технологии помогают управлять безопасной эксплуатацией автотранспортных средств в условиях большого количества разного вида транспорта и обширной территории производственного комплекса. Кроме того, продемонстрированы передовые методы сбора, обработки, анализа и передачи данных в условиях крупных месторождений нефти и газа. Участники симпозиума обсуждали также внедрение искусственного интеллекта в рабочий процесс и вопросы по хранению больших объемов информации.



SPE Symposium: Caspian Health, Safety, Security, Environment and Social Responsibility

24-25 September 2019 | Nur-Sultan, Kazakhstan

go.spe.org/caspianHSE

Save the Date!

Gathering local, regional and global experts and practitioners from the upstream, midstream and downstream sectors to share best practice, progressive approaches and innovative applications to enhance HSE performance.

- Expand your professional network through excellent networking opportunities
- Hear insights from influential industry leaders
- Experience the latest technologies, products and solutions





ВОПРОСЫ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ НА ПРОЕКТЕ КАШАГАН

11 марта текущего года в Атырау Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел деловой завтрак с новым руководством «Норт Каспиан Оперейтинг Компани».



Традиционно с назначением нового руководства в крупных компаниях-недропользователях KAZSERVICE организует встречи «без галстуков», чтобы познакомить новое руководство с членами Союза.

Ричард Хоув, который был назначен на должность управляющего директора НКОК в феврале текущего года, принял участие в данной встрече и был активно вовлечен во все дискуссии.

Со стороны НКОК на деловом завтраке помимо Ричарда Хоува присутствовали Куанышбек Муханов, главный управляющий по добыче; Марсель Ван Беркель, руководитель контрактно-договорного

отдела; Нурболат Тулемисов, руководитель отдела планирования и реализации местного содержания; а также Элеонора Ким, руководитель по взаимодействию и развитию местного содержания.

На встрече приняли участие все руководители комитетов Союза по отраслям и возможность первыми озвучить актуальные вопросы была предоставлена именно им.



На повестке дня стояли вопросы цифровизации, утечки кадров, взаимодействия НКОК с совместными предприятиями и консорциумами, а также определения статуса казахстанской компании на проекте Кашаган.

На повестке дня стояли вопросы цифровизации, утечки кадров, взаимодействия НКОК с совместными предприятиями и консорциумами, а также определения статуса казахстанской компании на проекте Кашаган. Немаловажным является вопрос внутренней регуляции отношений среди казахстанских и иностранных партнеров. Члены Союза сообщили руководству НКОК о том, что порой иностранные подрядчики подписывают с ними партнерские соглашения, получают благодаря этому требуемое казахстанское содержание, но оставляют казахстанского партнера без объема работ, либо предлагают абсолютно мизерные ставки. НКОК пообещала взять на контроль каждый озвученный случай, а также более тщательно следить за казахстанским содержанием в СП и консорциумах с иностранным участием.



Большая часть вопросов была посвящена текущим и грядущим проектам НКОК, реализации месторождений Актоты, Кайран, Каламкас-море и Хазар

Нурлан Нурсултан, Председатель комитета по инжинирингу обратился к НКОК с просьбой привлечь на brownfield и несложные работы по инжинирингу только казахстанские компании. Подобная практика уже работает в КПО и ТШО, тогда как в НКОК услуги по сертификации или метрологии выполняют иностранные подрядчики.

В свою очередь НКОК, обсуждая вопросы вхождения Казахстана в ВТО и переходного периода до 2021 года, рекомендовали местному рынку вести активную подготовку к грядущей конкуренции.

В очередной раз члены Союза подняли вопрос перехода НКОК на электронный документооборот при подаче тендерных документаций.

В НКОК ответили, что компания уже работает над этим вопросом, однако требуется время, так как согласно политике компании, некоторые документы должны быть предоставлены в распечатанном виде.

Безусловно большая часть вопросов была посвящена текущим и грядущим проектам НКОК, реализации месторождений Актоты, Кайран, Каламкас-море и Хазар. Представители НКОК постарались максимально ответить на все вопросы, а более подробную информацию ранее предоставили в ходе презентаций на конференции «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019».

В заключение делового завтрака, по традиции, участники имели возможность персонально переговорить с представителями НКОК.

В целом оператор отметил важность и необходимость подобных встреч, в ходе которых индустрия имеет возможность обсудить проблемные вопросы напрямую с НКОК без официальных писем и обращений, что позволяет лучше понять корень проблем и найти пути их решения.



LOCAL CONTENT ISSUES OF THE KASHAGAN PROJECT

This year, on March 11, the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan held a business breakfast in Atyrau with the new management of North Caspian Operating Company.



The agenda covered digitalization, employee attrition, NCOC interaction with joint ventures and consortia, as well as the status of the kazakh company on the Kashagan project.

Traditionally, when new management in large subsoil companies is appointed, KAZSERVICE sets up meetings to introduce the new management to the Association's members.

Richard Howe, who was appointed NCOC Managing Director this February, took part in the meeting and was actively engaged in all the discussions.

Apart from Richard Howe, NCOC was represented at the business breakfast by Kuanyshbek Mukhanov, Production Chief Manager; Marcel van Berkel, Contracting Department Head; Nurbolat Tulemisov, Local Content Planning and Implementation Department Head; and Eleonora Kim, Engagement and Local Content Development Department Head. The meeting was attended by all the heads of the Association's sector-related committees, and they were the first who were given an opportunity to voice topical issues.

The agenda covered digitalization, employee attrition, NCOC interaction with joint ventures and consortia, as well as the status of the kazakh company on the Kashagan project. The internal regulation of relations between kazakh and foreign partners is an important question as well. The Association's members informed the NCOC management that sometimes foreign contractors sign partnership agreements with them and get the required local content thanks to it, but later they provide a Kazakh partner with no work or offer absolutely meager rates. NCOC promised to take control over each case, as well as more closely monitor Kazakhstan's content in the JV and consortia with foreign participation.



The most questions were related to NCOC's current and future projects, as well as the development of the Aktoty, Kairan, Kalamkas-Sea and Khazar fields.

Nurlan Nursultan, Chairman of the Engineering Committee, addressed NCOC with a request to engage only Kazakh companies in brownfield and simple engineering works. This practice has already been adopted by KPO and TCO, while at NCOC certification and metrology services are performed by foreign contractors.

While discussing the issues of Kazakhstan's accession to the WTO and the transition period until 2021, NCOC recommended the local market to actively prepare for the upcoming competition.

Once again, the Association members broached the subject of NCOC's transition to electronic workflow when submitting tender documents. NCOC replied that the company had already been working on this issue, but it is time consuming — the corporate policy requires some documents to be submitted in printed form.

Of course, most questions were related to NCOC's current and future projects, as well as the development of the Aktoty, Kairan, Kalamkas-Sea and Khazar fields. The NCOC representatives tried to address all the questions as much as possible and provided more detailed information earlier during the presentations at the conference KAZNEFT-EGAZSERVICE-2019.

At the end of the business breakfast, the participants had a traditional opportunity to personally talk with the NCOC representatives.

The operator generally noted the importance and necessity of such meetings, where industry players have an opportunity to discuss issues directly with NCOC without any official letters and addresses, thus making it possible to better understand the root of the problems and find ways to their solution.



ЗАСЕДАНИЕ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ ПО ПРОЕКТУ БУДУЩЕГО РАСШИРЕНИЯ ТШО

30 апреля в Нур-Султане, в отеле «Марриотт», состоялось 12-е заседание экспертной группы, представившей обновленную информацию о ходе выполнения работ по Проекту будущего расширения — Проекту управления устьевым давлением компании «Тенгизшевройл» (ПБР-ПУУД).



Проект призван развивать потенциал Республики Казахстан и укреплять репутацию ТШО, как предприятия, которое вносит наиболее крупный вклад в экономику региона и страны, создавая наследие на благо будущего страны. При бюджете проекта в 36,8 млрд. долларов США, целевой показатель казахстанского содержания (КС) составляет 11,9 млрд. долларов США или 32% от общих затрат.

По данным, которые представил Мик Крейли, Директор проекта ПБР-ПУУД, текущая сумма затрат по выставленным счетам СНП превысила 21,1 млрд. долларов США, а показатель КС достиг 6,3 млрд. долларов США. На текущий момент свыше 430 зарегистрированных в Казахстане компаний привлечены к работе на проекте. Из общего числа персонала, задействованного на территории страны, 91% составляют граждане РК — это 43 980 человек.



ПОКАЗАТЕЛИ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ЗАКУПКАМ

Показатель хода выполнения работ по проектированию превышает 90%, по закупкам — 91%. Отгружено 325 партий грузов.

На подстанции «Базовая» ведутся строительные-монтажные работы, включая возведение всех воздушных линий электропередачи и линий оптоволоконной связи, строительство системы сбора высокого давления приоритета №1.

На Заводе третьего поколения (ЗТП) установлены на фундаменте 20 СМЭ, а также прибывшие из Южной Кореи три комплектные котельные. На Закачке сырого газа третьего поколения (ЗСГТП) установлены на фундаменте 2 СМЭ, еще 6 находятся на площадке хранения. Всего в 2019 году на Тенгиз будут доставлены 47 сборных модульных эстакад.

По словам Айдара Досбаева, Заместителя директора проекта, в настоящее время в Казахстане ведутся работы по изготовлению 62 тыс тонн продукции для ПБР-ПУУД. По закупке материалов и оборудования ТШО заключила контракты с 31 компанией, представляющей 11 областей Казахстана. Среди них «Шеврон МунайГаз Атырау», ТОО «АтырауНефтеМаш», ТОО «Стальной двор Астана», АО «Кентауский трансформаторный завод», АО «Уральск-агрореммаш», павлодарский «Казэнергокабель», карагандинский «Имсталькон», алматинские АЗМК, «КазГеоСинтетика» и многие другие.



Из общего числа персонала, задействованного на территории страны, 91% составляют граждане РК — это 43 980 человек.

ЗАКЛЮЧЕНО КОНТРАКТОВ

Всего в рамках проекта заключено более 980 контрактов с более чем 430 казахстанскими компаниями и 1 140 субподрядчиками, в результате чего доля КС значительно выросла. С целью побудить всех казахстанских подрядчиков и поставщиков к участию в ПБР-ПУУД в Казахстане проведены шесть форумов. А для увеличения доли местного содержания создан департамент КС, который занят разработкой соответствующей политики, процессов и процедур. В частности, был внедрен отдельный критерий КС, который учитывается в процессе оценки тендерных предложений наравне с коммерческой и технической оценкой.





ЗАТРУДНЕНИЯ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТ

Как на любом крупном проекте не обошлось без затруднений. Они встречаются и на стадии привлечения подрядчиков, и на стадии выполнения ими работы.

При работе с местными поставщиками отдел закупок ПБР сталкивается со следующими проблемными моментами:

- Нехватка у поставщиков опыта работы с тендерной документацией, результатом чего становится низкое качество тендерных заявок.
- Технические спецификации и коммерческие условия принимаются без полного понимания связанных с ними обязательств и/или рисков.
- Плохой контроль движения денежных средств, например, использование выплат для закупки некритичных позиций товаров (проблемы с планированием).
- Неправильное оформление счетов к оплате, что приводит к отклонению счетов проектом.
- Высокая стоимость получения денег, например, банковские гарантии не всегда доступны для местных компаний.

При выполнении работ по контрактам подрядчики и субподрядчики сталкиваются со следующими затруднениями:

- Ошибочная оценка качества выполнения работ и необходимого для этого времени. Это может приводить к задержкам, так как после проверок требуется дополнительное время для улучшения показателей до необходимого уровня.
- Слабое финансовое положение у местных субподрядчиков не позволяет им ожидать оплаты 30 дней после предоставления счетов. В результате, досрочная оплата их счетов создает сложности в процессе управления субподрядами.

Отдельно стоит упомянуть проблему демобилизации трудовых ресурсов.

- **Демобилизация персонала** — неизбежный процесс для любого проекта, а когда речь идет о крупных проектах, таких как ПБР-ПУУД, приходится распускать большое количество персонала на разных этапах реализации.

Если сейчас количество должностей составляет 30 тыс, то к первому кварталу 2020 года планируется снижение до 22 тыс, к первому кварталу 2021 года до 16 тыс и к первому кварталу 2022 года до 6 тыс человек. Чтобы своевременно информировать Министерство энергетики и акиматы о предстоящей демобилизации, в ТШО создали процесс сбора и контроля соответствующей информации. Также существуют меры по смягчению последствий на социальную сферу в регионах. К примеру, в Мангистауской области организованы два центра обучения, где оценивается квалификация демобилизованных местных рабочих и потребность в их переобучении по профильным дисциплинам, требуемым в Тенгизе.

CIS

Integrated Life Support Services



The only camp management services provider covering 12 regions in Kazakhstan

CAC Kazakhstan supports the major players in the hydrocarbon, mining, construction and defence sectors at every stage of their projects, either in urban, industrial, offshore and onshore most isolated environments.

As a provider of integrated services, CAC has developed a complete range of turnkey solutions to bring comfort and safety to residents, and contribute to the performance of its customers through the daily management of their sites.

99,5%

Local staff

26 years

of operations in Kazakhstan
in onshore and offshore sectors

1,600

Employees



THE EXPERT PANEL MEETING ON THE TCO FUTURE GROWTH PROJECT

On April 30, Nur-Sultan's hotel Marriott hosted the 12th meeting of the expert panel that came up with an update on the work progress on Tengizchevroil's Future Growth Project — the Wellhead Pressure Management Project (FGP-WPMP).



The project aims to enhance the Republic of Kazakhstan's potential and reaffirm TCO's reputation as an enterprise that makes the largest contribution to the region's and country's economy, building a legacy for the national future. With the project budget of \$ 36.8 billion, the target Kazakhstan content (KC) is \$ 11.9 billion or 32% of the total cost.

According to the data presented by Mick Kraly, FGP-WPMP Director, the current amount of expenses on the invoices from the new venture organizations exceeded \$ 21.1 billion, while the KC indicator reached \$ 6.3 billion. Currently, 430+ companies registered in Kazakhstan are engaged to the project. Out of the total personnel involved within the country, 91% are citizens of Kazakhstan, which means 43,980 people.

The progress on design work exceeds 90%, while the progress on procurement equals 91%. 325 consignments were shipped. The Basic substation runs construction and assembly works, including the installation of all overhead transmission lines and fiber-optic communication lines, as well as constructs a high-pressure collection system of No. 1 priority. At the Third Generation Plant (3GP), 20 pre-assembled racks were mounted on foundations, as well as three complete boilers supplied from South Korea. On the 3rd Generation Injection (3GI), 2 pre-assembled racks were mounted on foundations, and another six are held in the storage area. In 2019, 47 pre-assembled racks will be totally supplied at Tengiz.

Out of the total personnel involved within the country, 91% are citizens of Kazakhstan, which means 43,980 people.



According to Aydar Dosbayev, Project Deputy Director, Kazakhstan is currently manufacturing 62,000 tons of products for the FGP-WPMP. TCO tied up materials and equipment procurement contracts with 31 companies representing 11 regions of Kazakhstan. Among them are Chevron MunayGas Atyrau, AtyrauNefteMash LLP, Steel Yard Astana LLP, Kentau Transformer Plant JSC, Uralskagorremmash JSC, Pavlodar's Kazenergokabel, Karaganda's Imstalcon, Almaty's AZMK, KazGeo-Synthetics and many others.

980+ contracts with 430+ Kazakhstan companies and 1,140 subcontractors were totally signed within the project which resulted in a significant increase of the KC share. Six forums were held in Kazakhstan to encourage all local contractors and suppliers to participate in the FGP-WPMP. To increase the share of local content, the KC Department was established to elaborate appropriate policies, processes and procedures. In particular, an individual KC criterion was introduced. It is taken into account along with commercial and technical review during the tender evaluation process.

As any large project, this project is not without troubles. They occur both on the stage of contractors engagement and their work delivery.

When collaborating with local suppliers, the FGP Procurement Department faces the following problem points. Suppliers lack experience of working with tender documentation which leads to poor-quality tender bids. Technical specifications and commercial terms are accepted without fully understanding the obligations and/or risks associated with them. Cash flows are poorly controlled, for example, payments are used

to purchase non-critical items (planning problems). Due invoices are incorrectly processed which leads to the rejection of invoices by the project. Raising of funds has high cost, for example, bank guarantees are not always available for local companies.

Contractors and subcontractors face the following difficulties while delivering contract works. The quality of work performance and the time required for this is faulty assessed. This can lead to delays as additional time is required after checks to raise the indicators to the desired level. The weak financial status experienced by local subcontractors prevents them from waiting 30 days after invoices are submitted. As a result, anticipating payment of their invoices complicates the subcontracting management process.

The issue of human resources demobilization should be mentioned as well. Personnel demobilization is an inevitable process for any project. When it comes to large projects as FGP-WPMP, a large number of staff has to be laid off at different implementation phases. While the current number of positions is 30,000, it is planned to cut them to 22,000 by Q1 2020, to 16,000 — by Q1 2021 and to 6,000 — by Q1 2022. To timely inform akimats and the Ministry of Energy about the upcoming demobilization, TCO has established a process of relevant information collecting and monitoring. There are also measures taken to mitigate the impact on the regional social sphere. For example, Mangystau Region organized two training centers that access the qualification of demobilized local workers and the need for their retraining in vocation-related disciplines demanded at Tengiz.



ПРОЕКТ РАСШИРЕНИЯ КАРАЧАГАНАКА: СТАТУС ПРОЕКТИРОВАНИЯ

23 мая в Уральске Союз нефтесервисных компаний принял участие в совещании по проекту ПРК-1 месторождения Карачаганак. В совещании приняли участие руководители различных департаментов оператора месторождения — компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг», руководство полномочного органа PSA и другие.



В ходе совещания презентована информация по проекту ПРК-1, общая обновленная информация, информация по проектированию и закупкам в рамках проекта, а также стратегия по местному содержанию.

Проект планируется разделить на два этапа — это ПРК-1А (60% проекта), который будет реализован между 2020-2023 годами, и ПРК-1Б (40% проекта), который будет реализован между 2023-2025 годами. Предполагаемый период ожидания между готовностью к запуску ПРК-1А и ПРК-1Б составит 24 месяца.

КОНТРАКТНАЯ СТРАТЕГИЯ ПРК-1

Контрактная стратегия ПРК-1 будет включать в себя ЕРС контракт для установок и магистральных трубопроводов, рС контракт для выкидных трубопроводов и кустов скважин, а также рС контракт для модернизации существующего производства. При этом материалы будут поставляться подрядчиками соответствующих пакетов.

За последние месяцы предварительное проектирование ПРК-1 было существенно доработано, оценка затрат имеет точность на +/- 15%. Оператор исследовал несколько казахстанских производителей и производственных баз, чтобы проверить способность обеспечить проект. Более того на местный рынок выпущен запрос коммерческого предложения с четким определением спроса и технических требований проекта.

Определены следующие целевые показатели в стратегии и плане по местному содержанию на ПРК-1:

ОПИСАНИЕ	МИНИМАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ, %
Товары	11%
Работы	47%
Услуги	53%
Итого ТРУ	40%

Также КПО планирует обеспечить пороговый уровень местного содержания для объема работ в основных контрактных пакетах ПРК-1:

КОНТРАКТНЫЙ ПАКЕТ	МИНИМАЛЬНАЯ ДОЛЯ В ОБЪЕМЕ РАБОТ, ВЫПОЛНЯЕМАЯ КАЗАХСТАНСКОЙ СТОРОНОЙ
Ранние работы	100%
ЕРС контракт	40%
Строительство системы сбора продукции и трубопроводов (рС)	40%
Строительные работы на существующем объекте (рС)	100%

ОБЪЕМ РАБОТ ПРК-1А

6 ДОБЫВАЮЩИХ СКВАЖИН

СИСТЕМА СБОРА: МАГИСТРАЛЬНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ, ВЫКИДНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ И УДАЛЕННАЯ МАНИФОЛЬДНАЯ СТАНЦИЯ

5 НАГНЕТАТЕЛЬНЫХ СКВАЖИН

СИСТЕМА НАГНЕТАНИЯ: МАГИСТРАЛЬНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ (+6-Й МТ), ВЫКИДНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ И УДАЛЕННЫЕ УЗЛЫ ЗАПОРНОЙ АРМАТУРЫ

ПЛОЩАДКА КОМПРЕССОРА ОБРАТНОЙ ЗАКАЧКИ

МОДИФИКАЦИЯ СУЩЕСТВУЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА ДО ДЕЙСТВУЮЩИХ УСТАНОВОК ПО ОБРАБОТКЕ ЖУВ И ПОДГОТОВКЕ ГАЗА

ВСПОМОГАТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ (ВКЛЮЧАЯ ФАКЕЛЬНУЮ УСТАНОВКУ)



ОБЪЕМ РАБОТ ПРК-1Б

6 ДОБЫВАЮЩИХ СКВАЖИН

СИСТЕМА СБОРА: МАГИСТРАЛЬНЫЙ ТРУБОПРОВОД И ВЫКИДНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ

4 НАГНЕТАТЕЛЬНЫХ СКВАЖИНЫ

СИСТЕМА НАГНЕТАНИЯ: МАГИСТРАЛЬНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ (+6-Й МТ), ВЫКИДНЫЕ ТРУБОПРОВОДЫ И УДАЛЕННЫЕ УЗЛЫ ЗАПОРНОЙ АРМАТУРЫ

ПЛОЩАДКА КОМПРЕССОРА ОБРАТНОЙ ЗАКАЧКИ

НОВАЯ УСТАНОВКА ОСУШКИ ГАЗА (ТЕХНОЛОГИЯ DRIZO)

Все ТРУ в рамках ПРК-1 будут поделены на 3 категории:

- ТРУ, которые могут быть поставлены полностью и напрямую текущими и квалифицированными местными поставщиками/партнерствами для дальнейшего тендера с участием исключительно казахстанских поставщиков, то есть казахстанский тендер.
- ТРУ, которые являются экономически выгодными с точки зрения освоения и локализации посредством применения следующих механизмов: ранний тендер, пробный заказ, казахстанский или тендер среди СП, для создания партнерств с казахстанскими поставщиками, гарантии трансфера технологий, продления существующих контрактов в обмен на локализацию производства материалов и товаров, закупа казахстанских товаров на без конкурсной основе, а также внедрения передового опыта других крупных нефтегазовых операторов.
- ТРУ, которые могут быть поставлены только международными компаниями.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РАННИЕ ТЕНДЕРА	ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРОБНЫЕ ЗАКАЗЫ
<p>УСТАНОВКА ОСУШКИ СЫРОГО ГАЗА</p> <p>МАТЕРИАЛ F22 для изготовления трубной обвязки (фланцы, колена, заглушки, пр.)</p> <p>ДИСТАНЦИОННЫЙ ТЕРМИНАЛ</p> <p>ПАНЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ УСТЬЕВЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ</p> <p>БЕСШОВНЫЕ ТРУБЫ (ПРИМЕЧАНИЕ: ПО РЕЗУЛЬТАТАМ УСПЕШНОГО ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА)</p>	<p>ШАРОВЫЕ КЛАПАНЫ</p> <p>БЕСШОВНЫЕ ТРУБЫ</p> <p>КАБЕЛИ (ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ, КИПИИ И Т.Д.)</p> <p>КАБЕЛЬНЫЕ ЛОТКИ</p> <p>ТРУБНАЯ АРМАТУРА, ЗАГЛУШКИ И ФЛАНЦЫ</p> <p>НИЗКОВОЛЬТНЫЕ РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ЩИТЫ</p> <p>СБРОСНЫЕ КЛАПАНЫ, РЕГУЛИРОВОЧНЫЕ КЛАПАНЫ</p> <p>РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ КОРОБКИ</p> <p>НИЗКОВОЛЬТНЫЕ ТРАНСФОРМАТОРЫ</p> <p>ИЗОЛЯЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ</p>

Стратегия и План по местному содержанию по ПРК-1 с целевыми показателями представлена на рассмотрение Полномочного органа (уровень/целевые показатели МС согласованы с акционерами).

КПО представила Полномочному органу перечень 15 ТРУ для возможного развития внутри страны через применение механизмов ранних тендеров и пробных заказов.

В данный момент ведется работа с «KSP Steel», «Boehmer Armatura», «Prosernat» (поставщик технологии осушки газа «Drizo»). Идет определение тре-

бований и спецификаций для ранних тендеров и пробных заказов. Начата подготовка к тендеру на материалы F22 для ПРК-1 с требованием изготовления продукции из материалов F22 в Казахстане. Дальнейший план включает посещение других производителей Казахстана, в том числе производителей электрических кабелей и кабельных лотков.

На местный рынок выпущен запрос коммерческого предложения с четким определением спроса и технических требований проекта.

25 YEARS IN KAZAKHSTAN



ENGINEERING EXCELLENCE

Build your career with ILF!

ILF Consulting Engineers is a leading engineering and consulting company with 40 offices around the world. Since 1967, ILF has successfully executed more than 6000 projects in over 100 countries. We have been working with industry leaders in solving complex engineering and project management challenges in the following sectors: Oil & Gas, Energy and Climate Protection, Water and Environment, Transport and Structures.

Growing continuously, ILF is opening a new office in Atyrau and invites experienced engineering professionals to apply for the following roles:

- Process Engineer
- Mechanical & Piping Engineer
- Civil & Structural Engineer
- Electrical Engineer
- Instrumentation & Controls Engineer
- Project Engineer
- Planning & Cost Control Engineer
- DCC Specialist
- Translator

Please note that for engineering roles we will consider candidates for Lead, Senior, Discipline Engineer and Designer's positions.

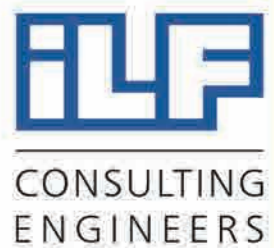
We are also looking for an experienced support professionals to join our Atyrau office:

- Accountant
- Admin Assistant
- HR Assistant
- IT Specialist

We are looking for future colleagues, who have proven ability to solve complex engineering issues, enjoy working with clients and have solid experience in Kazakhstan.

We invite you to send us your CV and have a conversation with us to discuss potential fit and growth opportunities with ILF Consulting Engineers. Please send us your CV to recruitment-kaz@if.com to start the discussion.

ILF Consulting Engineers
Office 609, Business Centre
"Old Square"
98 Panfilov street, 050000
Almaty, Kazakhstan
Tel.: +7 (727) 313 07 17
Fax: +7 (727) 313 07 18
E-mail: info.kaz@if.com



THE KARACHAGANAK EXPANSION PROJECT: KEP-1 DESIGN STATUS

On May 23, in Uralsk, the Association of Oil Service Companies participated in the meeting on the KEP-1 project for the Karachaganak field. The meeting was attended by different department leaders of the field operator (Karachaganak Petroleum Operating), the PSA management, etc.



During the meeting, the KEP-1 project information, general updated information, information on project design and procurement, as well as the local content strategy was presented.

The project will implement a two-stage approach to the KEP-1A (60% of the project) which will be carried out from 2020 to 2023 and the KEP-1B (40% of the project) which will be carried out from 2023 to 2025. The expected waiting period between the KEP-1A and KEP-1B launch availability will be 24 months.

THE KEP-1 CONTRACT STRATEGY

The KEP-1 contract strategy will cover the EPC contract for facilities and main pipelines, the pC contract for flowlines and well clusters, as well as the pC contract for the existing production facilities modernization. In this case, the materials will be supplied by contractors of relevant packages.

Within recent months, the KEP-1 preliminary design has been significantly improved; the cost estimate has an accuracy of +/- 15%. The operator reviewed several Kazakhstan producers and production databases to access whether they are able to deliver the project. Moreover, a request for commercial proposals with clearly defined demand and project's technical requirements was released on the local market.

The following targets were set within the strategy and local content plan for KEP-1:

DESCRIPTION	MINIMUM LOCAL CONTENT LEVEL, %
Goods	11%
Works	47%
Services	53%
Total Goods, Works and Services	40%

Also, KPO plans to specify the threshold level of local content for the scope of work within the KEP-1 main contract packages:

CONTRACT PACKAGE	MINIMUM SHARE WITHIN THE AMOUNT OF WORK PERFORMED BY THE KAZAKHSTAN PARTY
Early works	100%
EPC contract	40%
Construction of the product collection and pipeline system (pC)	40%
Construction works on the existing facility (pC)	100%

KEP-1A WORK SCOPE

6 PRODUCTION WELLS

COLLECTION SYSTEM: MAIN PIPELINES, FLOWLINES AND REMOTE MANIFOLD STATION

5 INJECTION WELLS

INJECTION SYSTEM: MAIN PIPELINES (+6TH MP), FLOWLINES AND REMOTE STOP VALVE STATIONS

REINJECTION COMPRESSOR SITE

MODIFICATION OF THE EXISTING PRODUCTION UP TO THE OPERATING FACILITIES FOR LIQUID HYDROCARBONS PROCESSING AND GAS TREATMENT.

AUXILIARY EQUIPMENT (INCLUDING FLARE FACILITY)



KEP-1B WORKS SCOPE:

6 PRODUCTION WELLS

COLLECTION SYSTEM: MAIN PIPELINE AND FLOWLINES

4 INJECTION WELLS

INJECTION SYSTEM: MAIN PIPELINES (+6TH MP), FLOWLINES AND REMOTE STOP VALVE STATIONS

REINJECTION COMPRESSOR SITE

NEW GAS DEHYDRATION PLANT (DRIZO TECHNOLOGY).

All the Goods, Works and Services will be divided into three categories within KEP-1:

- Goods, Works and Services that can be supplied completely and directly by current and qualified local suppliers/ partnerships for further tendering with the participation of Kazakhstan suppliers only, i.e. Kazakhstan tendering.
- Goods, Works and Services that are economically viable in terms of development and localization through the following mechanisms: early tender, trial order, as well as Kazakhstan or JV tender in order to establish partnerships with Kazakhstan suppliers, guarantee technology transfer, extend existing contracts in exchange for localization of materials and goods manufacturing, purchase Kazakhstan goods on a non-competitive basis and implement best practices of other major oil and gas operators.
- Goods, Works and Services that can be supplied by international companies only.

POTENTIAL EARLY TENDERS	POTENTIAL TRIAL ORDERS
<p>RAW GAS DEHYDRATION PLANT</p> <p>F22 MATERIAL FOR PIPING (FLANGES, ELBOW BENDS, PLUGS, ETC.)</p> <p>REMOTE TERMINAL</p> <p>WELLHEAD CONTROL PANELS</p> <p>SEAMLESS PIPES (NOTE: BASED ON THE RESULTS OF THE SUCCESSFUL AUDIT PERFORMANCE)</p>	<p>BALL VALVES</p> <p>SEAMLESS PIPES</p> <p>CABLES (ELECTRICAL, EC&I, ETC.)</p> <p>CABLE TRAYS</p> <p>PIPE FITTINGS, PLUGS AND FLANGES</p> <p>LOW-VOLTAGE DISTRIBUTION SWITCHBOARDS</p> <p>BLOWDOWN VALVES AND REGULATING VALVES</p> <p>JUNCTION BOXES</p> <p>LOW-VOLTAGE TRANSFORMERS</p> <p>INSULATION MATERIAL</p>

The KEP-1 local content Strategy and Plan with target indicators was submitted for consideration to PSA (the LC level/target indicators were agreed with the shareholders).

KPO presented to PSA a list of 15 Goods, Works and Services for possible in-country development through the mechanisms of early tenders and trial orders.

The work is currently in progress with KSP Steel, Bohmer Armatura and Prosernat (the supplier of Drizo gas drying technology). The requirements and

specifications for early tenders and trial orders are being defined. The preparation for the F22 materials tender for KEP-1 with the requirement to manufacture products from F22 materials in Kazakhstan is started. The further plan includes visits to other Kazakhstan manufacturers, including those who produce electric cables and cable trays.

Moreover, a request for commercial proposals with clearly defined demand and project's technical requirements was released on the local market



Широкий спектр геотехнических решений

Keller является одним из ведущих международных подрядчиков в области геотехнического строительства. Наша задача – выполнить комплекс геотехнических работ, применяя оптимальные решения для уменьшения общей стоимости строительства.

Keller Group plc
 United Kingdom
 5th Floor, 1 Sheldon Square
 London, W2 6TT
 Phone: +44 2076 16 75 75
 Email: info@keller.co.uk
www.keller.co.uk

TOO "Keller Central Asia»
(Келлер Централ Азия)
 21B Satpayev Street, office 4
 060011 Astyrau, Kazakhstan
 Phone: +7 7122 76 60 01
 Email: info.kz@keller.com
www.keller.com

Наши контакты:
Роман Бердигалиев – Генеральный директор
 Email: roman.berdigaliyev@keller.com Mobile: +7 701 944 11 66
Вальдемар Квятковский – Директор по строительству
 Email: waldemar.kwiatkowski@keller.com Mobile: +7 701 782 68 87
Лешек Адамчик – Директор по строительству
 Email: leszek.adamczyk@keller.com Mobile: +7 701 027 49 12





КАЗАХСТАН ЗАИНТЕРЕСОВАН В ДАЛЬНЕЙШЕЙ КООРДИНАЦИИ СТРАН ОПЕК+

19 мая в Джидде, Саудовская Аравия, состоялось заседание министерского мониторингового комитета ОПЕК+, в котором принял участие Вице-министр энергетики Магзум Мирзагалиев (в июне он назначен Министром экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан).

Казахстан видит необходимость в продолжении координации усилий стран ОПЕК+ по регулированию нефтяного рынка. При этом, при обсуждении дальнейших усилий необходимо учитывать фундаментальные факторы, такие как, наличие складских запасов и уровень добычи основных нефтедобывающих стран, а также политические аспекты, которые влияют на колебания нефтяных цен.



Казахстан со своей стороны готов обсуждать возможные изменения в условиях соглашения по снижению добычи нефти. Принятие новых условий сделки может быть продиктовано прогнозом мировой добычи и потребления нефти на второе полугодие 2019 года.

В декабре 2018 года Казахстан поддержал очередное продление сделки по сокращению объема добычи стран ОПЕК+ на первое полугодие 2019 года, приняв обязательства по сокращению добычи до уровня в 1,86 млн. барр./сутки

(снижение на 40 тыс барр./сутки относительно уровня добычи ноября 2018 года). По итогам первых четырех месяцев текущего года среднесуточная добыча в Казахстане составляет 1,8 млн. барр./сутки. Соглашение ОПЕК+ ощутимо повлияло на рост нефтяных котировок и дало им стабилизироваться в диапазоне 65-70 долларов США.

В ходе поездки Мирзагалиев также провёл двустороннюю встречу с Министром энергетики, индустрии и минеральных ресурсов Саудовской Аравии г-ном Халидом Аль-Фалихом.

СОГЛАШЕНИЕ ОПЕК+ ОЩУТИМО ПОВЛИЯЛО НА РОСТ НЕФТЯНЫХ КОТИРОВОК И ДАЛО ИМ СТАБИЛИЗИРОВАТЬСЯ В ДИАПАЗОНЕ 65-70 ДОЛЛАРОВ США.



Казахстанская сторона пригласила компании Саудовской Аравии инвестировать в нефтехимическую отрасль и в альтернативную и традиционную электроэнергетику. Для активизации двустороннего сотрудничества стороны обсудили создание межведомственного координационного совета, который должен стать площадкой по поиску и обсуждению совместных проектов в Казахстане.

Также Вице-министр провёл переговоры с руководством компании Sabc, являющейся одной из крупнейших производителей нефтехимической продукции в мире.

На встрече Мирзагалиев отметил, что развитие нефтегазохимической отрасли является одной из приоритетных задач Правительства. Так, инвесторам предоставляются меры государственной поддержки, создана и действует специализированная

нефтегазохимическая свободная экономическая зона в Атырауской области.

По итогам переговоров стороны договорились провести оценку потенциальных нефтегазохимических проектов в Казахстане и определить возможные направления сотрудничества.

Кроме того, Мирзагалиев встретился и с председателем совета директоров компании AswaPower, которая является крупнейшим производителем электроэнергии в Саудовской Аравии, с объемом генерации 30 ГВт в год и присутствием в 11 странах. Компания проявила интерес в изучении ряда проектов в Казахстане по развитию альтернативной электроэнергетики, а также в участии в генерации традиционной электроэнергии. Стороны договорились приступить к детальному изучению возможных вариантов сотрудничества в ближайшее время.

KS



ВСЕМИРНЫЙ БАНК:

ЦЕНЫ НА НЕФТЬ В 2019 ГОДУ БУДУТ НИЖЕ ПРОГНОЗИРУЕМЫХ ИЗ-ЗА ЗАМЕДЛЕНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И УВЕЛИЧЕНИЯ НЕФТЕДОБЫЧИ СТРАН НЕ-ОПЕК

Ценовой цикл для сырьевых товаров подошел к завершению и это создает проблемы для экспортеров.

Всемирный банк заявил, что средняя цена на сырую нефть, по прогнозам, составит 66 долларов США за баррель в 2019 году и 65 долларов США за баррель в 2020 году. Октябрьский прогноз Всемирного банка был пересмотрен в сторону понижения — обусловлено это тем, что перспективы роста мировой экономики в настоящее время выглядят менее оптимистично, чем ожидалось, а объемы нефтедобычи в США превзошли ожидания.

В апрельском выпуске доклада «Перспективы товарно-сырьевых рынков» Всемирный банк отмечает, что резкое падение цен на металлы во второй половине 2018 года, как ожидается, сменится в 2019 году их восстановлением. Стабилизация экономической активности в Китае после определенного спада в конце 2018 — начале 2019 года, а также дефицит предложения по ряду позиций добавляют динамики этому процессу.

«Очевидно, что ценовой цикл для сырьевых товаров подошел к завершению, и это создает проблемы для экспортеров, но может открыть новые возможности для импортеров. Экспортерам, возможно, придется диверсифицировать экономику, чтобы адаптироваться к пониженным темпам роста прибыли от продажи сырья, тогда

как импортеры смогут воспользоваться снижением цен на сырье для наращивания инвестиций», — отметила Джейла Пазарбашиолу, Вице-президент Всемирного банка по вопросам справедливого роста, финансов и институтов.

Цены на сельскохозяйственную продукцию, по прогнозам, снизятся в этом году на 2,6%, но в 2020 году вновь пойдут в рост из-за снижения объемов производства сельскохозяйственных культур и повышения цен на энергию и удобрения. Усиление напряженности в торговых отношениях, весьма вероятно, приведет к снижению цен, однако из-за более высоких, нежели ожидалось, затрат на электроэнергию цены могут вырасти больше, нежели прогнозировалось.

ЭКСПОРТЕРАМ, ВОЗМОЖНО, ПРИДЕТСЯ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ЭКОНОМИКУ, ЧТОБЫ АДАПТИРОВАТЬСЯ К ПОНИЖЕННЫМ ТЕМПАМ РОСТА ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖИ СЫРЬЯ, ТОГДА КАК ИМПОРТЕРЫ СМОГУТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ СНИЖЕНИЕМ ЦЕН НА СЫРЬЕ ДЛЯ НАРАЩИВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ.

Джейла ПАЗАРБАШИОЛУ,
Вице-президент Всемирного банка по вопросам справедливого роста, финансов и институтов

НОМИНАЛЬНЫЕ ИНДЕКСЫ ЦЕН (ФАКТИЧЕСКИЕ И ПРОГНОЗНЫЕ) И СКОРРЕКТИРОВАННЫЕ ПРОГНОЗЫ

	ИНДЕКСЫ ЦЕН (2010=100)					ТЕМП РОСТА (%), КВАРТАЛЬНЫЙ		ТЕМП РОСТА (%), ГОДОВОЙ		СКОРРЕКТИРОВАНО ²	
	2016	2017	2018	2019F ¹	2020F ¹	2018Q4	2019Q1	2019	2020	2019F	2020F
ЭНЕРГОСИТЕЛИ	55	68	87	82	81	-9.5	-8.0	-5.4	-1.4	-9.6	-4.6
НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ³	79	84	85	83	85	-1.5	0.9	-2.1	1.4	-2.4	-2.2
С/Х ПРОДУКЦИЯ	87	87	87	84	86	-2.2	0.9	-2.6	1.7	-3.2	-3.2
УДОБРЕНИЯ	78	74	82	86	88	6.6	-5.4	4.8	1.7	3.6	3.4
МЕТАЛЛЫ И МИНЕРАЛЫ	63	78	83	81	82	-1.0	1.7	-1.9	0.8	-1.2	-0.8
ДРАГОЦЕННЫЕ МЕТАЛЛЫ ³	97	98	97	100	103	0.7	6.1	2.6	3.1	4.0	7.8
СПРАВОЧНЫЕ СТАТЬИ											
СЫРАЯ НЕФТЬ (\$/БАРРЕЛЬ)	43	53	68	66	65	-11.9	-6.0	-3.4	-1.5	-8.0	-4.0
ЗОЛОТО (\$/ТРОЙСКАЯ УНЦИЯ)	1,249	1,258	1,269	1,310	1,360	1.3	6.1	3.2	3.8	65.1	129.0

Источник: Всемирный банк

Примечания: (1) означает "прогноз".

(2) Обозначает пересмотренный прогноз опубликованного в октябре 2018 года (выраженный в виде изменения величины индекса, за искл. сырой нефти (\$/баррель) и золота (\$/тройская унция).

(3) Индекс цен на неэнергетические товары не включает цены на драгоценные металлы.

ВСЕМИРНЫЙ БАНК ЗАЯВИЛ, ЧТО СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА СЫРУЮ НЕФТЬ, ПО ПРОГНОЗАМ, СОСТАВИТ 66 ДОЛЛАРОВ США ЗА БАРРЕЛЬ В 2019 ГОДУ И 65 ДОЛЛАРОВ США ЗА БАРРЕЛЬ В 2020 ГОДУ.

«Большое влияние на динамику цен на сырьевые товары, в первую очередь, на нефть оказывают политические риски. На движение цен на нефть могут существенно повлиять: решения Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) и ее партнеров о продлении договоренностей о сокращении нефтедобычи, степень соблюдения недавних решений по санкциям против Ирана, и возможный пересмотр норм регулирования выбросов морских судов», — подчеркнул Айхан Косе, Директор группы изучения перспектив экономического развития Всемирного банка.

Вслед за резким падением цен на нефть в конце 2018 года с начала текущего года отмечается их неуклонный рост на фоне сокращения объемов добычи странами-членами ОПЕК и их партнерами, а также снижения добычи в Венесуэле и Иране. Добыча сланцевой нефти в США резко повысилась в 2018 году и, как ожидается, будет оставаться на стабильно высоком уровне и в дальнейшем.

Цены на энергоносители в целом — с учетом природного газа и угля — будут в 2019 году, согласно прогнозам, в среднем, на 7,9% ниже уровня 2018 года.

Принятие странами мер по смягчению последствий колебаний цен на продовольственные товары для их граждан может давать эффект, обратный желаемому, поскольку совместные действия многих стран могут усиливать колебания мировых цен, пагубно отражаясь на положении наиболее уязвимых категорий населения.

WORLD BANK: OIL PRICES TO BE LOWER IN 2019 ON SLOWER-THAN- EXPECTED GLOBAL GROWTH, RISING NON-OPEC SUPPLY



It has become clear that the commodity price cycle has come to an end, which is causing strains for exporters.

Crude oil prices are expected to average \$66 a barrel in 2019 and \$65 a barrel in 2020, a downward revision from the October forecast due to the weaker-than-expected global growth outlook and greater-than-anticipated U.S. production, the World Bank said.

Metal prices are expected to continue a recovery in 2019 that follows a sharp drop in the second half of 2018, the World Bank said in its April Commodity Markets Outlook. The recovery has been spurred by stabilization of activity in China after weakness around the turn of the year, as well as various supply shortfalls.

The forecast assumes that production cuts by OPEC and its partners will be sustained throughout 2019, and that demand will strengthen in 2020 in tandem with a recovery from the current soft patch in the global economy. Risks to the oil price outlook — which are broadly balanced — relate primarily to policy outcomes. These include OPEC's June meeting regarding production cuts, the impact of the removal of waivers to the U.S. sanctions on Iran, and the effect of the International Maritime Organization's sulfur emissions regulation that takes effect on January 1, 2020.

Other risks include geopolitical events such as conflict in Libya, weaker-than-expected growth in major oil consumers, especially China and the United States, and environmental policies.

«It has become clear that the commodity price cycle has come to an end, which is causing strains for exporters but may offer opportunities for importers. Exporters may have to adapt to slower gains in commodity revenues with economic diversification, while importers could take advantage of lower commodity prices for increased investment», — said Ceyla Pazarbasioglu, World Bank Equitable Growth, Finance & Institutions Vice President.

Crude oil prices fell 6% in the first quarter of 2019 (q/q) following a 11.5% decline in the previous quarter. However, prices have risen steadily since the start of the year, with the price of Brent crude oil reaching \$74/bbl and West Texas

THE OUTLOOK FOR COMMODITY PRICES IS SENSITIVE TO POLICY-RELATED RISKS, ESPECIALLY FOR OIL. THE OUTLOOK FOR OIL COULD BE SWAYED BY A RANGE OF POLICY OUTCOMES, INCLUDING WHETHER THE ORGANIZATION OF THE PETROLEUM EXPORTING COUNTRIES (OPEC) AND PARTNERS EXTEND PRODUCTION CUTS, THE IMPACT OF THE REMOVAL OF WAIVERS TO THE U.S. SANCTIONS ON IRAN, AND LOOMING CHANGES IN MARINE FUEL EMISSIONS REGULATIONS

Ayhan KOSE,
Director of the World Bank's Prospects Group

Intermediate (WTI) reaching \$66/bbl in late April. These fluctuations have been driven by supply developments: in November the United States granted waivers to its sanctions against Iran to eight countries, which, together with a sharp increase in supply among OPEC countries, primarily Saudi Arabia, resulted in much higher-than-expected global production in the last quarter of 2018. This contributed to oil prices plunging 41% between mid-October and December.

However, subsequent production cuts by OPEC and its partners, together with supply disruptions elsewhere, have since boosted prices. There have also been sizeable movements in the prices of different grades of crude oil. Western Canadian oil had been trading at a very large discount to WTI Cushing, the U.S. benchmark, because of severe transport bottlenecks, with the spread reaching \$50/bbl in October. This led the province of Alberta to enforce mandatory production cuts of 0.3 million barrels per day (mb/d) in January, an intervention that has since substantially boosted Western Canadian prices. Similarly, WTI Midland (the price of oil in the Permian region) was trading at a discount of \$18 to WTI Cushing because of transport

bottlenecks, but eased towards parity in the second half of 2018, assisted by technological developments such as improved pipeline management.

Global consumption of crude oil rose 1.1% in the first quarter of 2019 (y/y), a slight acceleration relative to the previous quarter. China, India, and the United States accounted for most of the increase.

Oil consumption expanded 3% (0.4 mb/d) in China, although the pace of growth has been slowing, partly because of environmental policies. For example, demand from the transport sector has been dampened by the use of vehicle quotas in major cities which has restricted new vehicle sales. Growth in the United States has been strong in recent quarters and rose 1.4% (0.3 mb/d) in the first quarter of 2019 (y/y).

Strong economic growth, increased demand from the transport sector (particularly for e-commerce), and a booming petrochemical industry all contributed to the rise. Oil consumption among other advanced economies has fallen, with a decline of 0.1 mb/d in both Germany and Japan on weaker economic activity.



OIL MARKET DEVELOPMENTS

Crude oil prices recovered over the first quarter of 2019, with Brent reaching \$74 in April. Price differentials for different types of crude oil fell amid reduced transport bottlenecks in the United States and production restraint in Canada. Oil demand remained robust in 2018, and growth in 2019 is expected to be driven by China and India, a continuation of a longer-term shift away from advanced economies.

Agriculture prices are projected to fall 2.6% this year but rebound in 2020 due to lower crop production and higher costs for energy and fertilizers. An escalation of trade tensions would likely push prices lower, but higher-than-expected energy costs could lift prices more than expected.

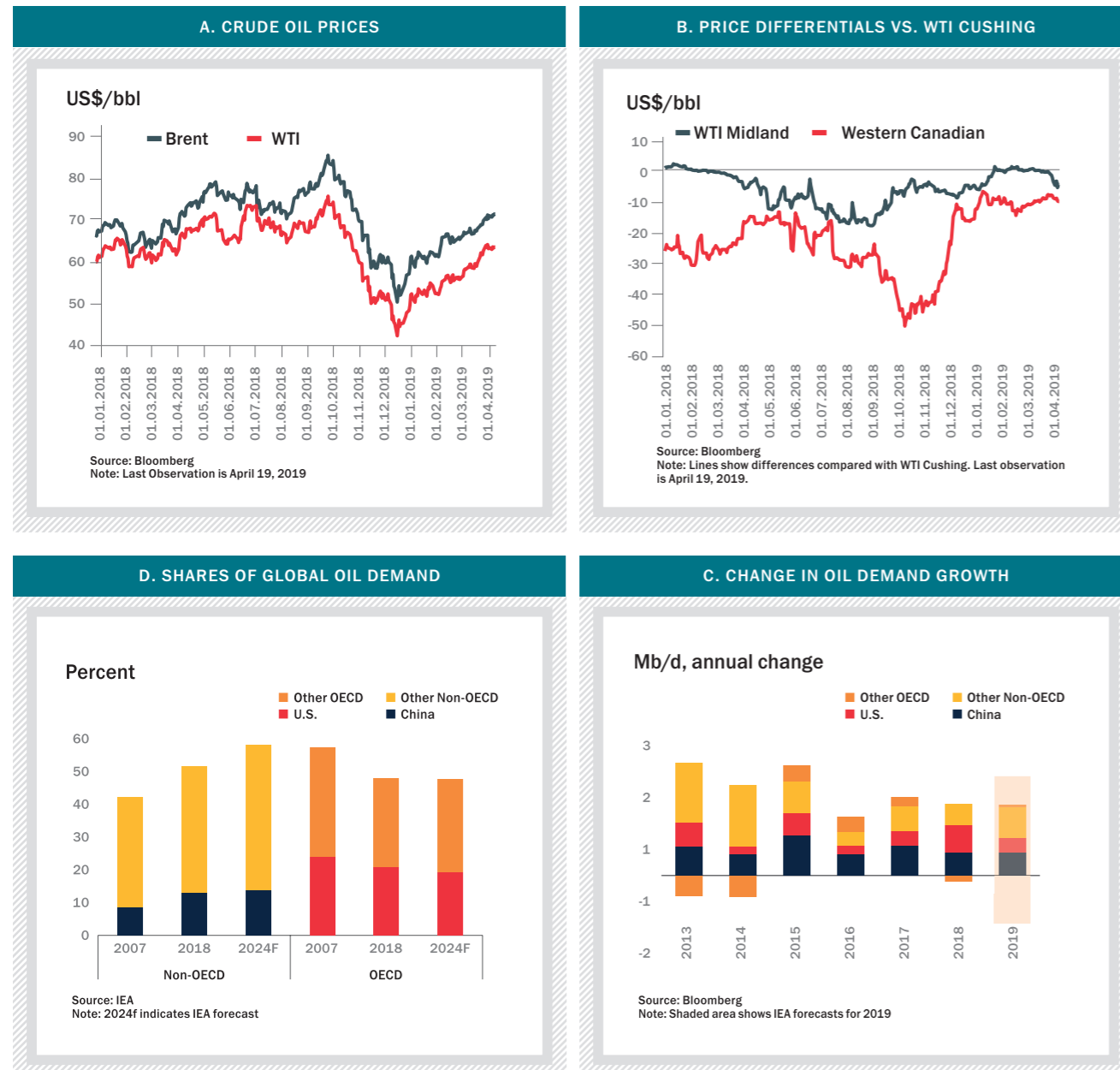
and looming changes in marine fuel emissions regulations», — said Ayhan Kose, Director of the World Bank's Prospects Group.

After a drop in late 2018, oil prices have risen steadily since the start of the year, as OPEC and partners have cut production, and output has declined in Venezuela and Iran. U.S. shale production is expected to remain robust after surging in 2018.

Energy prices overall — which also include natural gas and coal — are expected to average 5.4% lower in 2019 than in 2018.

«The outlook for commodity prices is sensitive to policy-related risks, especially for oil. The outlook for oil could be swayed by a range of policy outcomes, including whether the Organization of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) and partners extend production cuts, the impact of the removal of waivers to the U.S. sanctions on Iran,

CRUDE OIL PRICES ARE EXPECTED TO AVERAGE \$66 A BARREL IN 2019 AND \$65 A BARREL IN 2020, A DOWNWARD REVISION FROM THE OCTOBER FORECAST DUE TO THE WEAKER-TAN-EXPECTED GLOBAL GROWTH OUTLOOK AND GREATER-TAN-ANTICIPATED U.S. PRODUCTION, THE WORLD BANK SAID.



NOMINAL PRICE INDEXES (ACTUAL AND FORECASTS) AND FORECAST REVISIONS											
	PRICE INDEXES (2010=100)					CHANGE (%), Q/Q		CHANGE (%), Y/Y		REVISION ²	
	2016	2017	2018	2019F ¹	2020F ¹	2018Q4	2019Q1	2019	2020	2019F	2020F
ENERGY	55	68	87	82	81	-9.5	-8.0	-5.4	-1.4	-9.6	-4.6
NON-ENERGY ³	79	84	85	83	85	-1.5	0.9	-2.1	1.4	-2.4	-2.2
AGRICULTURE	87	87	87	84	86	-2.2	0.9	-2.6	1.7	-3.2	-3.2
FERTILIZERS	78	74	82	86	88	6.6	-5.4	4.8	1.7	3.6	3.4
METALS AND MINERALS	63	78	83	81	82	-1.0	1.7	-1.9	0.8	-1.2	-0.8
PRECIOUS METALS ³	97	98	97	100	103	0.7	6.1	2.6	3.1	4.0	7.8
MEMORANDUM ITEMS											
CRUDE OIL (\$/BBL)	43	53	68	66	65	-11.9	-6.0	-3.4	-1.5	-8.0	-4.0
GOLD (\$/TOZ)	1,249	1,258	1,269	1,310	1,360	1.3	6.1	3.2	3.8	65.1	129.0

Source: World Bank
Notes: (1) "f" denotes forecast. (2) Denotes revision to the forecasts from the October 2018 report (expressed as change in index value except for \$/bbl for crude oil, and \$/toz for gold). (3) The non-energy price index excludes precious metals.



НА ГРАНИ БАНКРОТСТВА:

НЕФТЕСЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ WEATHERFORD РЕШИЛАСЬ НА ФИНАНСОВОЕ ОЗДОРОВЛЕНИЕ

После более четырех лет без прибыли нефтесервисная компания Weatherford International решила подать заявление на «подготовленное банкротство» в рамках главы 11 Закона США «О банкротстве». Компания уже заключила соглашение со своими крупнейшими кредиторами.

В мае компания Weatherford заявила, что пришла к договоренности с кредиторами, которые владеют 62% долга в виде необеспеченных старших нот. И хотя они не обеспечены активами компании, они обладают большим приоритетом и более высокой ставкой вознаграждения, чем другие типы долговых инструментов.

Благодаря указанному соглашению швейцарская компания с основными операционными мощностями в Хьюстоне сможет снизить сумму долгосрочного долга (7,6 млрд. долларов США) на 5,8 млрд. долларов США в обмен на 99% акций после реорганизации. Также соглашение предусматривает выдачу компании новых кредитов и займов в размере 1,75 млрд. долларов США.

Weatherford рассчитывает реализовать свои обязательства по соглашению, подав в США заявление на «подготовленное» банкротство в рамках главы 11 и проведя аналогичные процедуры в Ирландии.

В своем заявлении Генеральный директор Weatherford Марк Макколлум (Mark McCollum) отметил, что высокий

уровень задолженности мешает компании инвестировать в свой рост и не позволяет завершить план трансформации, принятый в феврале 2018 года. По его словам, соглашение улучшит финансовое положение компании и ни в коей мере не затронет операционную деятельность, поставщиков, клиентов и сотрудников.

«Мы полагаем, что реструктуризация позволит нам повысить ликвидность, а также достичь большей финансовой стабильности и гибкости для инвестирования в нашу платформу. При этом мы продолжим инвестировать в ресурсы, необходимые для роста нашего бизнеса. Мы уверены, эти шаги помогут нам и дальше внедрять программу трансформации и обеспечат успех Weatherford в долгосрочной перспективе», — сказал Макколлум.

Компания сообщила об убытках в размере 481 млн. долларов США за первый квартал; показатель за аналогичный период 2018 года был значительно ниже: 242 млн. долларов США. Выручка за первый квартал снизилась до 1,35 млрд. с 1,42 млрд. долларов США годом ранее.

В мае, предоставляя данные в Комиссию США по ценным бумагам и биржам, компания Weatherford обрисовала мрачное финансовое положение в первом квартале и дала отнюдь не радужный прогноз на оставшуюся часть года.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ НАШЕГО ПОЛОЖЕНИЯ ИМЕЛА СВОИ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ КОМПАНИИ ПО НЕСКОЛЬКИМ НАПРАВЛЕНИЯМ: УДЕРЖАНИЕ КЛЮЧЕВОГО ПЕРСОНАЛА, ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТОВ И ССУД В ФОРМЕ УЧАСТИЯ В АКЦИОНЕРНОМ КАПИТАЛЕ НА ПРИЕМЛЕМЫХ УСЛОВИЯХ, РАЗМЕР ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И СПОСОБНОСТЬ СВОЕВРЕМЕННОГО ВНЕДРЕНИЯ ПЛАНА ТРАНСФОРМАЦИИ.

Руководство Weatherford

В частности, компания объяснила снижение показателей из года в год слабой конъюнктурой в энергетическом секторе Канады, погодными катаклизмами в США, Европе и России, а также затратами на запуск новых проектов и невыгодным обменным курсом в Аргентине.

Компания Weatherford не получала прибыль с третьего квартала 2014 года. В свете неутешительных прогнозов спроса на оставшийся период 2019 года, компания сообщила о финансировании операционной деятельности за счет средств, предназначенных для инвестиционной и финансовой деятельности.

«Неопределенность нашего положения имела свои последствия для компании по нескольким направлениям: удержание ключевого персонала, доступность кредитов и ссуд в форме участия в акционерном капитале на приемлемых условиях, размер оборотного капитала и способность своевременного внедрения плана трансформации», — говорится в сообщении руководства Weatherford.

Публикация результатов за первый квартал и подача данных в Комиссию по ценным бумагам и биржам произошли менее чем через две недели после того, как совет директоров компании выпустил бюллетень с просьбой к акционерам одобрить план обратного дробления акций,

чтобы предотвратить делистинг компании на Нью-Йоркской фондовой бирже.

При предложенном соотношении 1:20 примерно 1 млрд. находящихся в обращении акций Weatherford будет сокращен до чуть более 50 млн., что увеличит стоимость оставшихся акций.

С 13 ноября цена акции Weatherford не превышала 1 доллар США. В декабре Нью-Йоркская фондовая биржа вынесла предупреждение о делистинге и дала компании Weatherford шесть месяцев на то, чтобы скорректировать неутешительную динамику своих акций.

Компания Weatherford основана в Техасе и является одним из крупнейших глобальных игроков на нефтесервисном рынке. На начало 2014 года штат компании насчитывал 67 тыс. сотрудников на международном уровне, но сегодня эта цифра составляет 26,5 тыс. человек в 80 странах. У компании есть семь объектов в Техасе, включая четыре предприятия возле Хьюстона.

В 2018 году компания сообщила об убытках в размере 2,8 млрд. долларов США при выручке в 5,7 млрд. долларов США. Согласно плану трансформации, выпущенному в феврале 2018 года, компания продала свои непрофильные активы и теперь делает акцент на буровом оборудовании и цифровых услугах.

© Sergio Chapa, Chron. Май, 2019.



STRUGGLING OILFIELD SERVICE COMPANY WEATHERFORD TO FILE FOR CHAPTER 11 BANKRUPTCY

© Sergio Chapa, Chron. May, 2019

The oilfield services company Weatherford International has entered into an agreement with its top creditors that will allow the company to file for a "prepackaged" Chapter 11 bankruptcy — after more than four years without making a profit.

Weatherford said that the company had reached an agreement with creditors that hold 62% of a type of debt known as unsecured senior notes. Although not backed by company assets, unsecured senior notes have greater seniority and pay higher amounts of interest than other forms of debt.

The agreement allows the Swiss company, which has principal operations in Houston, to shed 5.8 billion dollars of its 7.6 billion dollars in long-term debt — in exchange for 99% of the stock in the reorganized company. The agreement also provides the company with 1.75 billion dollars in fresh credit and loans.

Weatherford expects to implement the agreement through a "prepackaged" Chapter 11 bankruptcy filing in the United States and similar proceedings in Ireland.

In a statement, Weatherford CEO Mark McCollum said high levels of debt hinder the company's ability to invest in growth and prevent it from completing a February 2018 transformation plan. The agreement, he said, would improve the company's balance sheet without interrupting operations, vendors, customers and employees.

«We expect a restructuring will provide us with improved liquidity and greater financial stability and flexibility to make investments to enhance our platform while we continue to invest in the resources necessary for our business to grow. We are confident that these steps will allow us to continue our transformation journey and position Weatherford for long-term success», — McCollum said.

The company reported a 481 million dollars' loss in the first quarter, widening from 242 million dollars' loss from the same period in 2018. Revenues slipped to 1.35 billion dollars of revenue during the first quarter from 1.42 billion dollars a year earlier.

In May filing with the U.S. Securities and Exchange Commission, Weatherford painted a dismal financial during the first quarter and a bleak outlook for the rest of the year.



Among other factors, the company attributed the year-over-year declines to weak energy sector conditions in Canada, weather-related disruptions in the United States, Europe and Russia as well as project startup costs and an unfavorable impact from foreign exchange in Argentina.

Weatherford has not made a profit since the third quarter of 2014. With a bleak outlook for demand during the rest of 2019, the company reported that it is supplementing its operations with cash from investing and financing activities.

«These uncertainties have impacted our company in several ways, including the retention of our key personnel, access to debt and equity credit at suitable terms, our level of working capital and our ability to execute within our targeted timing on our transformation», — Weatherford officials wrote.

The first quarter results and SEC filing come less than two weeks after the company's board of directors released a ballot asking stockholders to approve a reverse stock split plan to prevent the company from being delisted from the New York Stock Exchange.

Under the proposed 1-for-20 ratio, the roughly 1 billion outstanding shares of Weatherford stock would be reduced to just over 50 million shares — increasing the remaining stock's value.

Weatherford's stock has been trading below 1 dollar per share since November 13. New York Stock Exchange officials issued a delisting warning in December and gave Weatherford six months to improve its dismal stock performance.

Founded in Texas, Weatherford is one of the largest oilfield service companies in the world. The global company had 67,000 employees at the beginning of 2014 but today, it employs around 26,500 people in 80 nations. The company has seven locations in Texas, including four in the Houston area.

The company posted a 2.8 billion dollars' loss on 5.7 billion dollars of revenue in 2018. Under a transformation plan released in February 2018, the company has sold off its non-core assets and now focuses on drilling equipment and digital services.

THESE UNCERTAINTIES HAVE IMPACTED OUR COMPANY IN SEVERAL WAYS, INCLUDING THE RETENTION OF OUR KEY PERSONNEL, ACCESS TO DEBT AND EQUITY CREDIT AT SUITABLE TERMS, OUR LEVEL OF WORKING CAPITAL AND OUR ABILITY TO EXECUTE WITHIN OUR TARGETED TIMING ON OUR TRANSFORMATION

Weatherford officials

SAUDI INC. — ГЛАВНАЯ КНИГА О НЕФТИ

Saudi, Inc.: The Arabian Kingdom's
Pursuit of Profit and Power



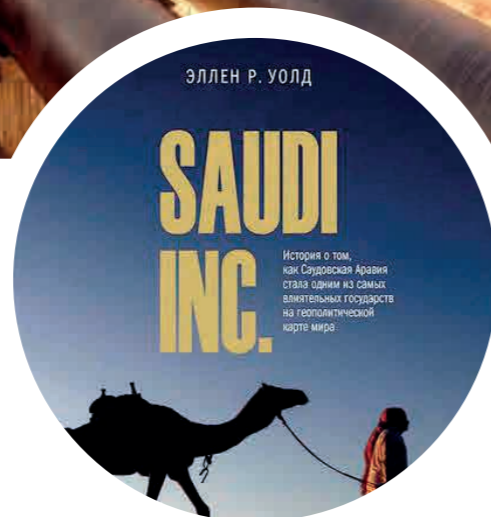
НЕФТЬ — ЭТО ПОДАРОК БОГА,
НО ДОБЫЧА НЕФТИ — ДЕЛО
ЧЕЛОВЕКА

Абдалла ДЖУМА,
Генеральный директор Saudi Aramco

В 1932 году человек, правивший Саудовской Аравией из Эр-Рияда, вряд ли имел в собственности хотя бы один риал, однако сыновья Абдель-Азиза, ставшие правителями Аравии после него, уже могли наслаждаться невероятным богатством и владели самой прибыльной компанией в мире — Saudi Aramco.

На момент образования государства численность населения Эр-Рияда составляла 40 000 жителей, сегодня она превышает 7 миллионов, территория за прошедший век выросла с одного квадратного километра до 1 300.

Сегодня столица Саудовской Аравии — это шумный современный город с ужасающим трафиком, отличными торговыми центрами и районами для людей различного социального положения.



Королевство Саудовская Аравия является одним из основных участников глобального энергетического рынка, ведь национальная компания Saudi Aramco — крупнейшая нефтяная компания мира по показателю добычи и объемам нефтяных запасов. Как некогда небогатое государство Персидского залива достигло невероятного могущества, рассказывает известный американский консультант в области мировой энергетики Эллен Уолд.

Достижение этих вершин стало возможно для арабского государства, конечно же, благодаря наличию колоссальных запасов углеводородного сырья. Однако свою роль сыграл и деловой подход, который в свое время проявило руководство страны. «Нефть — это подарок Бога, но добыча нефти — дело человека», говорит по этому поводу Абдалла Джума, Генеральный директор Saudi Aramco.

История Саудовской Аравии с начала XX века и до настоящего времени, становление королевской семьи аль-Сауд и легендарной нефтяной компании Aramco. Именно этому посвятила свое исследование американский консультант в сфере геополитики и мировой энергетики, доктор исторических наук Эллен Уолд.

Полное название книги — SAUDI INC. История о том, как Саудовская Аравия стала одним из самых влиятельных государств на геополитической карте мира (Saudi, Inc.: The Arabian Kingdom's Pursuit of Profit and Power).

Автор получила степень по истории в Бостонском университете, а также степень бакалавра по истории Ближнего Востока и литературному мастерству в Принстонском университете. Также она является экспертом по нефтяному ценообразованию, энергетической политике, альтернативной энергетике, ОПЕК и политической экономии. В итоге на выходе получается высококачественная историко-политическая сага, которая погружает читателя в мир, где тесно переплелись религия и бизнес, борьба за нефть и семейные распри, восточная мудрость и западные ценности. А обращение к событиям XX века, изменившим расстановку сил на мировом энергетическом рынке, позволит читателю лучше разобраться в современной геополитической ситуации.

Джеймс Смит, посол США в Саудовской Аравии с 2009 по 2013 годы, уже отозвался о книге следующим образом: «Эллен Уолд охватила огромный объем истории — от завоевания короля Абдель-Азиза до эволюции бизнес-сообщества за последние 80 лет. Уолд глубоко описала взаимодействие между семьей аль-Сауд, племенами и религиозной общиной, и то, как все они способствовали развитию Королевства. Те, кто считает, что саудовцы плохо приспособлены к выживанию

в современном мире, скорее всего, переосмыслят свое отношение к Королевству и его гражданам».

Выход книги совпал с беспрецедентными мерами, которые предпринимают саудовские власти по обеспечению либерализации бизнеса. В начале апреля 2019 года Saudi Aramco впервые опубликовала свои финансовые результаты, которые до этого считались секретом государственной важности. Выходя на мировой рынок капитала, национальная компания обязалась вести открытый диалог с инвесторами и публиковать о себе финансовую информацию на регулярной основе.

А на повестке дня — крупнейшее, как ожидается, IPO в истории. Частичная приватизация компании затронет лишь 5% акций. Но и это — огромная доля, если учесть, что наследный принц Мохаммед бин Салман оценил стоимость компании в 2 трлн. долларов США.

В 2018 году Saudi Aramco заработала рекордные 111 млрд. долларов США при общей выручке 355 млрд. долларов США. Численность персонала компании составляет около 55 тыс человек. В целом же, нефтяная промышленность обеспечивает 70% государственных доходов Саудовской Аравии.

КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ПРИОРИТЕТЕ

Вскоре Правительство совместно с компаниями, разрабатывающими крупнейшие месторождения, утвердит Дорожную карту по развитию нефтегазового машиностроения. Ожидается, что в рамках предварительных переговоров уровень казахстанского содержания по Проекту расширения Карачаганака составит 40% или около 1,2 млрд. долларов США. О планах по развитию местного производства на фоне предстоящих крупных капитальных проектов в интервью KAZSERVICE рассказал Махамбет ДОСМУХАМБЕТОВ, Первый Вице-министр энергетики Республики Казахстан

Махамбет Джолдасгалиевич, на данный момент на уровне Премьер-Министра Аскара Мамина обсуждаются новые меры по развитию отечественного нефтегазового машиностроения. Какие перспективы в этом направлении видит Министерство энергетики, есть ли у вашего ведомства новые предложения по поддержке казахстанских подрядчиков?

■ Для Министерства энергетики, как и для Правительства в целом, вопрос развития отечественной нефтегазовой отрасли является приоритетным. И работа по данному направлению ведется на постоянной основе. В частности, Премьер-министр дал поручение проработать вопрос по развитию нефтегазового машиностроения, в рамках которого была создана рабочая группа, а также проведены совещания с представителями госорганов, крупных операторов, ассоциаций, отечественных заводов и других заинтересованных организаций.

На встречах отмечали необходимость рассмотреть номенклатуру планируемых и фактически закупаемых крупными операторами (ТШО, КПО, НКОК) товаров базового производства в рамках среднесрочного периода. Также были рассмотрены данные по наиболее востребованным товарам не только трех крупных операторов, но и по отрасли в целом.

У нас были рабочие встречи с техническими специалистами крупных операторов и отечественных товаропроизводителей.

В итоге мы сформировали список из 26 видов товаров. При предварительном анализе заинтересованность предприятий нефтегазового машиностроения в производстве товаров для крупных операторов составила: НКОК — 67 млн. долларов США, КПО — 307 млн. долларов США, ТШО — 133 млн. долларов США, по остальным недропользователям — 248 млрд. тенге. В настоящее время определены 17 казахстанских предприятий,



заинтересованных в производстве товаров в соответствии с техническими и качественными требованиями крупных операторов.

Тем не менее, работа в данном направлении продолжается и в дальнейшем в рамках данной задачи планируется утверждение рабочей группой соответствующей дорожной карты. Стоит отметить, что дальнейшая работа по данному направлению будет осуществляться Министерством индустрии и инфраструктурного развития при поддержке Министерства энергетики и заинтересованных сторон.

Впереди в казахстанском нефтегазовом секторе ожидаются крупные капитальные проекты, такие как Вторая фаза на месторождении Кашаган и Проект расширения Карачаганакского месторождения. Вы можете назвать принципиально важные моменты для Казахстана в реализации этих проектов? Казсодержание, трансферт технологий и передача опыта, например.

➤ Казахстанское содержание, трансферт технологий и передача опыта являются основными приоритетными направлениями при реализации крупных проектов. В течение нескольких лет Министерством энергетики продолжается работа совместно с крупными операторами и другими организациями по улучшению условий для казахстанского сегмента рынка нефтегазовой отрасли.

В частности, как вы знаете, в рамках реализуемого проекта расширения на Тенгизе — Проекта будущего расширения (ПБР-ПУУД) проведена значительная работа по локализации производств, созданию совместных предприятий (по 10 направ-

лениям, с целью трансферта технологий и передачи опыта) и обучению казахстанского персонала. Свыше 430 прямых контрактов и свыше 1 100 суб-контрактов были заключены с казахстанскими компаниями в рамках ПБР-ПУУД.

Установленный в рамках ПБР-ПУУД процентный показатель местного содержания в 32% компанией ТШО соблюдается. При этом Министерство энергетики вместе с ТШО и его генеральными подрядчиками провели работу по установлению минимальных требований по местному содержанию в контрактах. При возникновении проблемных вопросов, Министерство энергетики оказывает всестороннюю поддержку по их разрешению и обсуждению путей их решения в рамках существующих диалоговых площадок.

Полученный опыт в рамках реализации проекта ПБР-ПУУД планируется применить к будущим проектам расширения нефтегазовой отрасли. В рамках предварительных переговоров по Проекту расширения Карачаганакского месторождения установлен плановый процент местного содержания — 40%, что составляет порядка 1,2 млрд. долларов США от проекта, которые будут направлены на закуп товаров, работ и услуг казахстанского происхождения при их соответствии качественным и техническим характеристикам представляемых компанией КПО.

В отношении Второй фазы на месторождении Кашаган — ряд вопросов остаются открытыми и находятся на стадии обсуждения.

Необходимо отметить, что отечественным компаниям следует уделить внимание улучшению качества поставляемых товаров и оказываемых работ и услуг для получения возможности участия на крупных проектах.

Казахстан успешно завершил модернизацию нефтеперерабатывающих заводов и теперь может начать экспорт собственных нефтепродуктов. В какие страны Казахстан может поставлять свой бензин и с кем уже ведутся переговоры?

➤ Сейчас с территории Республики Казахстан за пределы таможенной территории ЕАЭС запрещен экспорт дизельного топлива, авиатоплива, легких дистиллятов, газолой, толуол и ксилолы. При этом вы знаете, что разрешен экспорт высокооктановых бензинов и моторных масел.

Для исключения бесконтрольного экспорта и фактов возникновения дефицита нефтепродуктов на внутреннем рынке внесены поправки в действующий Закон «О государственном регулировании

производства и оборота отдельных видов нефтепродуктов». Так согласно новым поправкам в закон, правом экспорта наделены только производители нефтепродуктов и поставщики нефти.

Поставка нефтепродуктов, как на внутренний рынок, так и на экспорт, в том числе в третьи страны и в страны входящие в ЕАЭС будут регулироваться планами поставок нефтепродуктов, утверждаемых Министерством.

При этом Минэнерго будет утверждать только объемы, а направления экспорта, хозяйствующие субъекты будут регулировать самостоятельно с учетом договоренностей с покупателями.

Также на основании поправок в закон, мы разработали и утвердили приказ о «Правилах формирования поставок нефтепродуктов».

Отгрузка и опломбирование вагонов направляемых на экспорт будет осуществляться только с крупных НПЗ страны, а именно с Атырауского НПЗ, «ПетроКазахстанОйлПродуктс» (ПКОП), Павлодарского НПЗ и АО «Конденсат».

Сейчас Комитет государственных доходов прорабатывает вопрос создания таможенных постов на четырех НПЗ для оформления и выдачи соответствующих сопроводительных и таможенных деклараций на казахстанские НПЗ. При этом отгрузка нефтепродуктов на экспорт с нефтебаз и любых других точек отгрузки недопустима.

Согласно исследованию «Форсайт — 2050», которое подготовлено по заказу Министерства энергетики, добыча нефти в Казахстане к 2030 году вырастет до 102 млн. тонн в год. Насколько это коррелирует со всемирным спросом на нефть?

➤ В 2025 году мировой спрос на нефть ожидается на уровне 98,2 млн. баррелей в день. В долгосрочной перспективе основной спрос на нефть будет обеспечен такими областями



как перевозка грузов, авиационной и нефтехимической промышленностью, сферами, где альтернатив в топливе мало.

С учетом развития транспортных и нефтехимических секторов, спрос на нефть в этих двух секторах будет составлять от 73% от общего мирового спроса к 2040 году.

Как поменяются экспортные маршруты казахстанской нефти к тому времени?

➤ В настоящее время текущие экспортные маршруты являются наиболее оптимальными для наших нефтепользователей. В ближайшее время каких-либо существенных изменений в направлениях транспортировки казахстанской нефти не предвидится. В случае увеличения добычи нефти на перспективных морских месторождениях, включая реализацию Фазы 2 на Кашагане возможно рассмотрение новых экспортных маршрутов транспортировки нефти.



KAZAKHSTAN CONTENT IS TOP PRIORITY

In cooperation with the companies developing the largest fields, the Government is to shortly approve the Roadmap for the advancement of oil and gas machine-building. Following the preliminary negotiations, the level of Kazakhstan content within the Karachaganak Expansion Project is expected to reach 40% or about \$1.2 billion. In his interview with KAZSERVICE, Makhambet DOSMUKHAMBETOV, First Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, told about the plans for the local production enhancement against the background of the upcoming major capital projects

Mr Dosmukhambetov, the new measures to advance the domestic oil and gas machine-building are being currently discussed at the level of Prime Minister Askar Mamin. What prospects does the Ministry of Energy see in this direction? Does your agency have any new proposals to support Kazakhstan contractors?

✎ The development of the domestic oil and gas industry is a priority for both the Ministry of Energy and the Government as a whole. The work in this line is carried out on an ongoing basis. In particular, the Prime Minister instructed to go into the issue of oil and gas engineering advancement, following which the working group was created and the meetings with representatives of state agencies, major operators, associations, domestic plants and other stakeholders were conducted.

At the meetings, they emphasized the need to consider the range of base products planned and actually purchased by major operators (TCO, KPO and NCOC) in the medium term. Also, the data on the most popular

products was considered for the industry as a whole, rather than for the three major operators.

We had working meetings with technical specialists of major operators and domestic goods producers. As a result, we concluded a list embracing 26 types of goods. Resulting the preliminary analysis, the interest of the oil and gas engineering enterprises in the manufacturing of goods for major operators was as follows: NCOC — \$67 million, KPO — \$307 million and TCO — \$133 million; other mining companies — 248 billion tenge. Currently, 17 Kazakhstan enterprises interested in the production of goods under the technical and quality requirements from major operators have been identified.

Nevertheless, the work in this area is under way, and the corresponding road map is planned to be approved by the working group elaborating this task. It should be noted that further work in this line will be carried out by the Ministry of Industry and Infrastructure Development with the support from the Ministry of Energy and stakeholders.



Major capital projects such as the Second Phase at the Kashagan field and the Karachaganak Field Expansion Project are expected ahead in the Kazakhstan oil and gas sector. Can you name the fundamentally important issues for Kazakhstan as related to the implementation of these projects? For example, Kazakhstan content or technology and experience.

➤ Kazakhstan content, as well as technology and experience transfer are the main priorities within the implementation of wide-scale projects. For several years, the Ministry of Energy has been working together with major operators and other organizations to improve the conditions for the Kazakhstan segment within the oil and gas industry.

In particular, as you know, significant work has been carried out on the production localization, establishment of joint ventures (in ten lines with the aim of technology and experience transfer) and Kazakhstan personnel training as part of the ongoing Tengiz Future Growth Project (FGP-WPMP). 430+ direct contracts and 1,100+ subcontracts have been concluded with Kazakhstan companies within the FGP-WPMP.

The local content index (32%) set within the FGP-WPMP framework is observed by TCO. Moreover, the Ministry of Energy, together with TCO and its general contractors, worked to establish minimum contractual requirements for local content. If any problem areas arise, the Ministry of Energy provides comprehensive support for their resolution and discussion of ways to solve them within the existing dialog platforms.

The experience gained within the framework of the FGP-WPMP project is planned to be applied to future expansion projects of the oil and gas industry. As part of the preliminary negotiations on the Karachaganak Expansion Project, the planned local content percentage was set at 40%, which is about \$1.2 billion generated by the project. This amount will be allocated for the purchase of goods, works and services of Kazakhstan origin, if they meet KPO's quality and technical characteristics.

As for the Second Phase at the Kashagan field, a number of issues remain open and are under discussion.

It should be noted that domestic companies should pay attention to improving the quality of supplied goods and services so that to be able to participate in large projects.

Kazakhstan has successfully upgraded its oil refineries and can now start exporting its own oil products. To which countries Kazakhstan can supply its petrol and with whom negotiations are held?

➤ The export of diesel fuel, aviation fuel, light distillates, gasol, toluene and xylene is currently prohibited from the territory of the Republic of Kazakhstan outside the Eurasian Economic Union (EAEU) customs territory. However, as you know, the export of high-octane petrol and motor oils is allowed.

To outline poorly-controlled export activities and shortages of petroleum products in the domestic market, amendments were made to the current Law "On State Regulation of Production and Turnover of Certain Types of Petroleum Products".

Pursuant to the new amendments to the law, only petroleum products manufacturers and oil suppliers have the right to export.

Supply of petroleum products both to the domestic market and for export, including the third countries and the countries within the EAEU will be regulated by petroleum products supply plans approved by the Ministry.

However, the Ministry of Energy will approve only volumes, while export directions will be independently regulated by economic entities, taking into account agreements with buyers.

Also we elaborated and approved the order on "Rules of Petroleum Products Supply Formation" based on the amendments to the law.

Only large national refineries, namely the Atyrau Refinery, PetroKazakhstanOilProducts (PKOP), Pavlodar Refinery and Condensate JSC are able to ship and seal railway cars sent for export.

The State Revenue Committee is currently working on the establishment of customs posts at the four refineries for registration and issuance of appropriate accompanying and customs declarations for Kazakhstan refineries. At the same time, the shipment of petroleum products for export from oil depots and any other points is unacceptable.

According to the Foresight-2050 study, which was prepared by the order of the Ministry of Energy, oil production in Kazakhstan will grow to 102 million tons per year by 2030. To what extent does it correlate with the global oil demand?

➤ In 2025, global oil demand is expected to reach 98.2 million barrels per day. In the long term, the main demand for oil will be generated by such areas as goods transportation, aviation and petrochemical industries — areas where fuel has few alternatives. Taking into account the development of transport and petrochemical sectors, the demand for oil there will be 73% of the total world demand by 2040.

How will the export routes of Kazakhstan oil change by that time?

➤ The current export routes are the most optimal for our subsoil users. In the near future, no significant changes in the transportation directions of Kazakhstan oil are expected. If oil production at promising offshore fields increases (including the implementation of Phase 2 at Kashagan), it is possible to consider new export routes for oil transportation.





ПРЕПЯТСТВИЕМ НА ПУТИ К УЛУЧШЕНИЮ КУЛЬТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ СТАНОВИТСЯ НЕПОНИМАНИЕ СЕРЬЕЗНОСТИ ПОСЛЕДСТВИЙ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ, ПРОИЗОШЕДШИХ ИЗ-ЗА НАРУШЕНИЯ ТРЕБОВАНИЙ БЕЗОПАСНОСТИ



ТЕХНИКА БЕЗОПАСНОСТИ КАК ОБРАЗ МЫШЛЕНИЯ

На сегодняшний день безопасность и охрана труда имеют огромное значение по причине интенсивного развития производственной сферы и появления новых видов деятельности в Казахстане. Аслан ЖУЛЬЖАНОВ, Управляющий директор АО «KazPetroDrilling» по охране труда, окружающей среде и технике безопасности (QHSE) рассказал KAZSERVICE о культуре безопасности на производстве и как такой образ мышления помогает сохранить жизни и здоровье людей.

Аслан Нуркельдиевич, расскажите, что является основной задачей KazPetroDrilling в области безопасности и охраны труда?

Безусловно, основной ценностью KazPetroDrilling являются люди. Наша компания осознает ответственность за сохранение жизни и здоровья своих сотрудников, поэтому одной из основных стратегических задач компании является улучшение культуры безопасности.

Как вы понимаете культуру безопасности, в чем ее отличие от техники безопасности?

Под культурой безопасности следует понимать образ мышления, отношение и поведение людей. То есть мы можем прописать множество инструкций и процедур по технике безопасности, провести инструктаж и собрания по технике безопасно-

сти, но ничего из этого не даст должного эффекта, если не изменить модель поведения, отношение и мышление работников.

Расскажите об этом подробнее. Что вы подразумеваете, когда говорите об образе мышления и модели поведения работников?

Мировая практика такова, что практически в каждом случае коренными причинами послужили небезопасное поведение самих пострадавших, а также ненадлежащая организация работ со стороны непосредственных руководителей, а значит, в каждом случае присутствует человеческий фактор. К примеру, игнорирование требований безопасности, спешка, недостаточный контроль, неправильное планирование работ и т.д. В связи с этим, было принято решение определить в качестве

стратегической задачи улучшение культуры безопасности и достижение нулевого показателя по травматизму. В настоящее время нами разработан и внедряется комплекс мер по улучшению культуры безопасности.

Среди них внедрение программы «Карточки охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды» (ОТ, ТБ и ООС), которая служит для работников инструментом для сообщения об опасных факторах, небезопасном поведении, опасных случаях и внесения предложений по улучшению системы ОТ, ТБ и ООС. Любой сотрудник нашей компании имеет право вмешаться и сообщить посредством карточки ОТ, ТБ и ООС, если заметил какие-либо небезопасные условия, действия или события.

Мы внедрили регулярные собрания по ОТ, ТБ и ООС с участием высшего руководства и работников компании для обсуждения показателей по безопасности и охране труда.

У нас есть план по проведению обучения для повышения компетенции работников в области безопасности и охраны труда. И это неполный список мер.

На пути к достижению любой цели всегда существуют препятствия. Есть ли какие-либо сложности в процессе внедрения этих мер?

➔ Да, препятствия есть всегда. Во-первых, каждому сотруднику необходимо понимать свою роль, независимо от занимаемой должности, генеральный директор это или же простой рабочий. То есть поведение того или иного сотрудника положительно или негативно влияет на формирование общей культуры безопасности.

Пренебрежение и халатное отношение наставника к требованиям безопасности воспринимается малоопытным работником как установленная норма, что может привести к тяжелым последствиям.



Давайте разберем на примерах влияние поведения первых руководителей и рабочих на формирование культуры безопасности. В любой организации первый руководитель является основным двигателем формирования и улучшения культуры безопасности. На своем примере он должен продемонстрировать заинтересованность и приверженность в улучшении культуры.

К примеру, часто бывают случаи, когда руководители позволяют себе курить в кабинетах, посещать производственные объекты без соответствующих средств индивидуальной защиты, не использовать ремни безопасности, а также нарушать много других требований, которые они сами же и утвердили. В последствие такое поведение перенимается линейными руководителями и передается рабочему персоналу.

Рабочие также играют немаловажную роль в формировании культуры безопасности. В особенности это прослеживается в процессе прохождения стажировки вновь принятым работником у опытного наставника. Пренебрежение и халатное отношение наставника к требованиям безопасности воспринимается малоопытным работником как установленная норма, что может привести к тяжелым последствиям.

Во-вторых, препятствием на пути к улучшению культуры безопасности становится непонимание серьезности последствий несчастных случаев, произошедших из-за нарушения требований безопасности.



Все мы знаем, что трудовым кодексом Республики Казахстан предусмотрено административное и уголовное наказание за нарушение требований безопасности. Однако я хотел бы заострить внимание на более серьезных последствиях, таких как тяжелая травма работника и его семья, вынужденная выживать на пособие по инвалидности, или же смерть работника и его семья, оставшаяся без единственного кормильца. Этим я хочу сказать, что нарушая требования безопасности, мы рискуем не только своей жизнью, но и будущим своей семьи.

Руководитель также должен осознавать серьезность последствий несчастных случаев. Ведь, на мой взгляд, самое сложное в работе руководителя — это сообщить плохую весть семье погибшего, смотря в глаза ребенку, ждущего отца с работы, матери, потерявшей сына и жене, оставшейся без мужа. И наша основная задача — минимизировать такую вероятность, сохранить здоровье и жизнь наших сотрудников.

Спасибо за интервью! Желаем вам и вашей команде безопасной и плодотворной работы.





SAFETY RULES AS A MINDSET

Today safety and labor protection is of great importance due to intensive development of production sector and new activities emerging in Kazakhstan. Aslan ZHULZHANOV, QHSE Managing Director of KazPetroDrilling JSC talked to KAZSERVICE about the occupational safety culture and how this mindset helps to save people's lives and health.

What is the main objective of KazPetroDrilling in the field of safety and labor protection?

➤ Of course people are the main value of KazPetroDrilling. Being aware of its responsibility for protection of life and health of its employees, one of the main strategic objectives of our company is enhancement of the safety culture.

How do you understand the safety culture? What is its distinction from safety rules?

➤ The safety culture should be understood as people's mindset, attitude and behavior. That is, we can prescribe many safety instructions and procedures, conduct safety briefings and meetings, but none of this will have the desired effect unless we change the employees' behavior, attitude and mentality.

Please tell us more about it. What do you mean when you talk about the employees' mindset and behavior?

➤ As the world practices demonstrate, almost every case is rooted in unsafe behavior of victims themselves, as well as in poor works organization by immediate managers, which means that there is a human factor in each case. For example, ignoring safety requirements, hurrying, lack of control, improper works planning, etc. In this regard, it was decided to define the enhancement of our safety culture and zero injury rate as our strategic objective. Currently, we have developed and implementing a set of measures to improve the safety culture.

Among them, we have implemented the Health, Safety and Environment (HSE) Cards program, which is a tool for employees to report hazards, unsafe behavior, dangerous incidents and make suggestions to improve



the HSE system. Any employee of our company has the right to intervene and report using a HSE card about any noticed unsafe conditions, actions or events.

We have adopted regular HSE meetings with participation of our company's senior management and employees to discuss safety and labor protection performance. We have a plan to conduct training to improve our employees' competence in the field of safety and labor protection. And this is not the full list of our measures.

There are always obstacles on the way to any goal. Are there any difficulties in implementing these measures?

➤ Yes, there are always obstacles. First, each employee has to understand their role, regardless of their position, be it general director or a regular worker. That is, the behavior of any employee is positively or negatively affecting formation of the general safety culture.

Let us consider the examples of top managers and workers' behavior affecting the safety culture formation. In any organization, the general director is the main driver of the safety culture formation and enhancement. They should set an example of being interested and committed to improving the culture.

For example, managers often allow themselves to smoke in their offices, visit production facilities with-



The mentor's neglect and reckless disregard of the safety requirements is perceived by an inexperienced employee as an established norm, which can result in serious consequences.



out appropriate personal protective equipment, disregard safety belts and violate many other requirements that they themselves approved. In consequence, this behavior is adopted by line managers and imparted to the working personnel.

Workers also play an important role in the safety culture development. In particular, this is observed during probation of a newly hired employee under supervision of an experienced mentor. The mentor's neglect and reckless disregard of the safety requirements is perceived by an inexperienced employee as an established norm, which can result in serious consequences.

Secondly, poor understanding of how serious can be the consequences of accidents caused by violations of safety requirements becomes an obstacle to enhancement of the safety culture.

We all know that the labor code of the Republic of Kazakhstan provides for administrative and criminal punishment for violation of safety requirements.

However, I would like to focus on more serious consequences, such as an employee's severe injury and their family forced to survive on disability benefit, or an employee's death and their family left without the only breadwinner.

By that I mean that when violating the safety requirements, we risk not only our lives, but also the future of our family.

The manager must also be aware of the serious consequences of accidents. Because, in my opinion, the most difficult part in the manager's work is telling the bad news to a victim's family, looking in the eyes of a child waiting for their father from work, of a mother who lost her son and a widowed wife. And our main goal is to minimize such probability, preserve the health and life of our employees.

Thank you for the interview! We wish safe and fruitful work to you and your team.



ЦЕНТР МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА



ЧТОБЫ СНИЗИТЬ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ ФАКТОРОМ, ОБУЧАЙТЕСЬ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ УЧЕБНЫХ КУРСАХ ПО СИСТЕМАМ МЕНЕДЖМЕНТА

Как показывает практика, самыми высокими рисками в бизнесе являются риски, связанные с человеческим фактором, и одним из механизмов снижения таких рисков и потерь от них является сертификация персонала. Благодаря нашему Центру в Казахстане доступны **международные сертификационные программы для специалистов в области систем менеджмента**, главной целью которых является - подтверждение своей квалификации путем прохождения независимой оценки и сертификации. Ваши инвестиции в сертификацию специалистов очень быстро окупятся!

Преимущества прохождения сертификации Специалиста для РАБОТОДАТЕЛЯ:

- ✓ Бизнес-риски существенно снижаются за счет более эффективной и безошибочной работы квалифицированного персонала
- ✓ Работодатель повышает свою уверенность в компетентности своих специалистов
- ✓ Профессионализм сертифицированных специалистов существенно влияет на улучшение показателей деятельности компании в целом

Преимущества прохождения сертификации для СПЕЦИАЛИСТА:

- ✓ Сертификация после успешной сдачи экзамена - показатель высокого уровня компетентности специалиста
- ✓ Сертификация и знания, полученные при подготовке к сдаче экзамена, способствуют росту авторитета среди коллег и партнеров
- ✓ Сертификация расширяет возможности дальнейшего карьерного роста внутри организации.

Предлагаем вам сертифицированные учебные курсы и сертификационные экзамены по системам менеджмента с присвоением квалификаций по следующим международным стандартам:

ISO 31000	Управление рисками	ISO 22301	Системы менеджмента непрерывности бизнеса
ISO/IEC 27001	Системы менеджмента информационной безопасности	ISO 9001	Системы менеджмента качества
ISO 19600	Управление соответствием	ISO 21500	Управление проектами
ISO 37001	Системы менеджмента противодействия взяточничеству	ISO 45001	Системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда



Учебные курсы и экзамены разработаны PECB Group Inc. (Канада)
 ТОО «Центр менеджмента качества» является авторизованным партнером по обучению PECB Inc.
 - аккредитованного Органа по оценке и сертификации персонала.
 Для более подробной информации и получения графика учебных курсов и экзаменов, звоните или пишите: +7 (727) 279-18-02, 279-48-72, info@qmc.kz, client@qmc.kz
www.qmc.kz, www.facebook.com/qmc.kz, Instagram: qmc.kz



ПРАВОВОЙ РЕЖИМ КАСПИЙСКОГО МОРЯ В СВЕТЕ ПОСЛЕДНИХ НОВОВВЕДЕНИЙ

РАШИД ГАЙСИН, СОУПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР ЮРИДИЧЕСКОЙ ФИРМЫ INTEGRITES
ЗАЛИНА ГЕЛИСХАНОВА, ЮРИСТ ФИРМЫ INTEGRITES

Актауская конвенция дает прикаспийской пятерке право на строительство подводных трубопроводов без единогласного согласия всех участников, что является ключевым положением документа. Учитывая нефтегазовый потенциал Каспийского моря, разрешение данного вопроса приведет к значительному упрощению инфраструктурных нужд.

Каспийское море является одним из крупнейших на Земле замкнутых водоемов. Классификация данного водоема включает в себя описание и самого большого бессточного озера, и полноценного моря из-за своих размеров, а также расположения. Каспийское море окружено пятью государствами: на юго-западе — Азербайджаном, на юге — Республикой Иран, на северо-востоке — Республикой Казахстан, на северо-западе — Российской Федерацией, на юго-востоке Туркменистаном.

Первые соглашения между РСФСР и Персией в Москве от 26 февраля 1921 года, и договор между СССР и Ираном от 25 марта 1940 года положили начало правовому регулированию Каспийского моря.

Продолжительные, мало результативные переговоры привели в конечном итоге к подписанию первого соглашения о разделе морского дна соответствующих секторов Каспийского моря между Россией и Казахстаном 6 июля 1998 года.

4 ноября 2003 года в Тегеране была заключена Рамочная конвенция по защите морской среды Каспийского моря между пятью прикаспийскими государствами: Азербайджаном, Ираном, Казахстаном, Российской Федерацией и Туркменистаном.

ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ПУНКТОВ ВСЕГО СОГЛАШЕНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ СТАТЬЯ 14 КОНВЕНЦИИ, КОТОРАЯ ДАЕТ СТОРОНАМ ПРАВО НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПОДВОДНЫХ ТРУБОПРОВОДОВ БЕЗ ЕДИНОГЛАСНОГО СОГЛАСИЯ ВСЕХ УЧАСТНИКОВ.

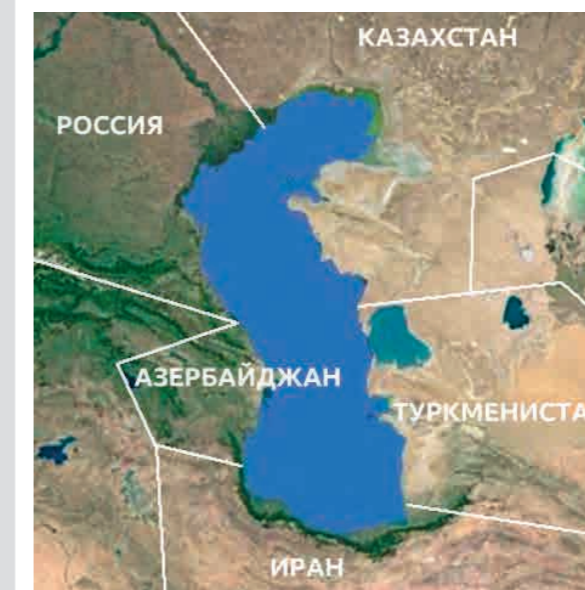
В настоящее время, правовой режим Каспийского моря регулируется Конвенцией о правовом статусе Каспийского моря, подписанной главами государств Азербайджана, Казахстана, России, Ирана и Туркменистана в городе Актау 12 августа 2018 года. Данная конвенция ратифицирована Республикой Казахстан 8 февраля 2019 года.

Важно отметить, что положения данной Конвенции определяют Каспийское море как «окруженный сухопутными территориями сторон водоем». Ввиду того, что официально Каспий не считается ни морем, ни озером, к Каспийскому морю не применяются Конвенция ООН по морскому праву 1982 года и принципы разделения дна, используемые в отношении морей. Этот пункт также важен с практической точки зрения ввиду того, что именно квалификация Каспийского моря как водоема, существенно меняет и способы регулирования отношений между странами по признаку принадлежности к водоемам.

Более того, немаловажно отметить, что Конвенция регулирует ряд вопросов, в частности, права и обязательства сторон в отношении использования Каспийского моря, включая его воды, дно, недра, природные ресурсы и воздушное пространство над морем. Согласно основным положениям, воды Каспийского моря разделяются на **внутренние, территориальные и рыболовные** зоны, а также общее водное пространство. Разграничение дна и недр Каспийского моря на секторы осуществляется по договоренности сопредельных и противоположащих государств с учетом общепри-

знанных принципов и норм международного права. Однако, данное положение может привести к различным спорам, если стороны не смогут достигнуть конкретной договоренности. Нормы международного права в данном случае будут носить лишь рамочный характер, так как в безусловном приоритете будет именно наличие согласования данного вопроса между странами напрямую.

Конвенцией также предусмотрены права сторон на разведку и разработку морского дна и недр в пределах их соответствующего сектора морского дна за пределами территориальных вод; осуществление юрисдикции в отношении судов под своим флагом в акватории Каспийского моря; исключительное право на регулирование, разрешение и проведение морских научных исследований в своих территориальных водах (в пределах территориальных вод другой стороны только с ее письменного разрешения и на установленных ею условиях). Данный пункт, напротив, довольно четко регламентирует положения о применении прав стран на основе признака принадлежности, что исключает вопрос возникновения коллизий между странами-участницами.

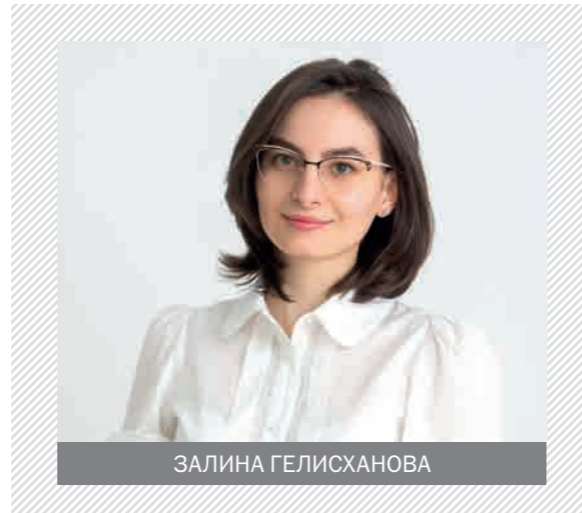


Каспий

- * Крупнейший на планете внутриконтинентальный водоем
- * Площадь: **370 ТЫС. КМ²**
- * Глубина: до **1025 М**
- * Оценочные запасы нефти и газа: **более 15 млрд тонн** в нефтяном эквиваленте



РАШИД ГАЙСИН



ЗАЛИНА ГЕЛИСХАНОВА

Одним из главных пунктов всего соглашения является **статья 14 Конвенции**, которая дает сторонам право на *строительство подводных трубопроводов без единогласного согласия всех участников*. При этом, осуществить данное право участники Конвенции могут по соглашению с теми сторонами, по чьим секторам водоема пройдут данные трубопроводы. Стоит отметить, что данное положение было одним из ключевых. Прокладка трубопроводов из-за нефтегазовых особенностей Каспия затрагивает интересы каждого участника данной Конвенции, и разрешение данного вопроса приведет к значительному упрощению инфраструктурных нужд государств.

Более того, данная Конвенция также содержит в себе нормы, которые касаются доступа к Каспию и проходу через него сторон Конвенции. Например, **статья 10 Конвенции** регламентирует, что суда под

флагами сторон пользуются свободой мореплавания за внешними пределами территориальных вод участниц Конвенции. Что особенно примечательно, стороны имеют свободный доступ из Каспийского моря к другим морям, Мировому океану и от них. С этой целью они пользуются свободой транзита через территории сторон транзита всеми транспортными средствами. Таким образом, интересы стран-участниц по проходу через Каспий были максимально учтены при разработке Конвенции.

В заключение, важно отметить, что Конвенция является результатом многолетних и трудных переговоров, включающих в себя разрешение ключевых разногласий стран-участниц. Делать окончательные выводы по эффективности применения данной Конвенции сравнительно рано, так как именно дальнейшее практическое ее применение покажет результативность и корректность ее положений.



SPE Annual Caspian Technical Conference

Digital Transformation: Enabling the Future

16-18 October 2019

Fairmont Baku, Flame Towers
Baku, Azerbaijan

go.spe.org/2019caspian

Register Today

6th
Annual
Event



Bringing together the largest gathering of local, regional, and international oil and gas professionals to explore the key issues faced by the Caspian region.

In Participation with:



РЕАЛЬНЫЕ ВЫГОДЫ ЛОКАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

На АЭФ обсудили технологии и инновации в нефтегазовой отрасли.

Одним из важных событий XII Астанинского экономического форума стала сессия «Технологии и инновации в нефтегазовой отрасли: международный опыт, перспективы локализации и развития для Казахстана». Ее организаторами выступили компания *Dasco Consulting Group* совместно с Министерством энергетики РК и Национальным Нефтегазовым Форумом (Россия). В интерактивной дискуссии приняли участие руководители государственных органов, крупнейших отечественных и зарубежных нефтегазовых компаний, а также ученые и независимые эксперты.

Участие в сессии спикеров, хорошо знающих отрасль, таких, как Асет Магауов, Вице-министр энергетики РК; Айбек Крамбаев, Заместитель акима Атырауской области; Мурат Журебеков, Генеральный директор компании PSA; Оливье Лазар, Председатель концерна «Shell» в Казахстане; Айдар Досбаев, Заместитель генерального менеджера Проекта будущего расширения ТШО; Асылбек Жакиев, глава PetroCouncil; Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний; Арман Сатимов, Менеджер по интерфейс-взаимодействию NSOC, задало дискуссии максимальную глубину обсуждения.



Потенциал казахстанского содержания

Поддержали диалог экспертными комментариями приглашенные почетные гости: Кайрат Келимбетов, Управляющий Международного финансового центра «Астана»; Кеннет Рогофф, профессор экономики Гарвардского университета; Майкл Лалли, Министр-советник по торговым вопросам в Евразийском регионе при коммерческой Службе Посольства США; а также представители Karachaganak Petroleum Operating, Tengizchevroil, Total, «КазМунайГаз», Ассоциации «Kazenergy» и институтов развития. Модераторами форума выступили Дармен Садвакасов, Управляющий партнер *Dasco Consulting Group* и Максим Нечаев, Директор по консалтингу IHS Markit.

Представляя участникам сессии основную повестку, Дармен Садвакасов отметил ее особую актуальность. Тема развития технологий и их локализации в произ-

водстве оборудования для нефтегазового сектора Казахстана очень важна, так как закупки в нефтегазовом секторе Казахстана составляют 4,5 трлн. тенге в год. Однако доля казахстанского содержания в закупках товаров, особенно оборудования, по-прежнему находится на невысоком уровне. Здесь есть потенциал для создания как минимум 60 тыс постоянных и качественных рабочих мест. Соответственно, это приведет к увеличению доходов населения и возникновению различных выгод для государства — увеличению сбора налогов, улучшению социальной обстановки, привлечению новых инвестиций. В то время как для бизнеса это возможность сокращения, в первую очередь, логистических расходов — локализация производства существенно уменьшит траты на транспортировку.

Создание ценностей внутри страны

Как отметил в своем выступлении Кайрат Келимбетов нефтегазовая сфера создала финансовую базу для экономического развития Казахстана. И сегодня настало время предложить крупнейшим нефтегазовым операторам новые направления сотрудничества. В том числе — внедрение цифровых технологий с привлечением ведущих технологических университетов страны и мира, совместную доработку старых стандартов по современным международным стандартам, а также создание комфортных условий для ведения бизнеса малых и средних предприятий отрасли.

«Кроме того, нефтегазовые компании должны вносить более серьезный вклад в решение проблемы изменения климата. Если говорить о конкретном вкладе, то МФЦА может выпускать на своей бирже

«зеленые» бонды, которые будут интересны многим компаниям.

На сегодня это большой тренд в мире, что бизнес не считается ответственным и солидным без определенных инвестиций в сферу экологии», — предложил Келимбетов.

В свою очередь, Асет Магауов обратил внимание на вопрос профессиональных стандартов образования по линии нефти и газа.

«Необходимо четко понимать, какие требования мы предъявляем к нашим работникам: какого рода квалификациями они должны обладать, какие функциональные обязанности исполнять, чтобы на этой базе система образования провела реформу и подготовила новые стандарты», — сказал Вице-министр энергетики.

Презентуя видение об эффективных подходах к развитию казахстанского бизнеса и человеческого капитала, Оливье Лазар отметил важность создания ценностей внутри страны — так называемого «in-country value».

«К примеру, высокий потенциал имеют казахстанские IT-компании, которые могут активно участвовать в цифровой поддержке нефтегазовой сферы. Продукты, создаваемые местными IT-специалистами, имеют перспективы внедрения не только в Казахстане, но и в зарубежных проектах транснациональных нефтегазовых корпораций», — сказал Лазар.



Доля казахстанского содержания в закупках товаров, особенно оборудования, по-прежнему находится на невысоком уровне. Здесь есть потенциал для создания как минимум 60 тыс постоянных и качественных рабочих мест.

Драйвер новых технологий



НА ТРИ ПРОЕКТА — КАШАГАН, КАРАЧАГАНАК И ТЕНГИЗ — ПРИХОДИТСЯ БОЛЕЕ 70% ОТ ВСЕХ ЗАКАЗОВ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ИНДУСТРИИ

Мурат ЖУРЕБЕКОВ
Генеральный директор компании PSA

При обсуждении развития местного содержания в нефтегазовой отрасли, Мурат Журебеков подчеркнул, что на три проекта — Кашаган, Карачаганак и Тенгиз — приходится более 70% от всех заказов отечественной нефтегазовой индустрии. Ежегодно значительные суммы тратятся на закуп товаров и услуг, однако большинство этих средств уходит за рубеж. Поэтому, если смотреть через призму местного содержания, то необходимо поддержать в первую очередь казахстанский бизнес и создать в отрасли большой и долгосрочный спрос на отечественный сервис, который станет драйвером новых технологий и инноваций.

По словам Максима Нечаева, тема применения новых технологий в нефтегазовой отрасли и сотрудничество международных операторов с местными производителями и поставщиками оборудования и услуг занимает центральное место в обсуждении на крупнейших мировых диалоговых площадках. Вовлечение местных поставщиков в реализацию ключевых проектов ведет к созданию добавленной стоимости и позволяет ей оставаться внутри страны, а также обеспечивает технологическую безопасность государства.

В целом открытый диалог прошел в нестандартном формате, в ходе которого всем участникам встречи, включая спикеров и гостей, предоставлялась возможность отвечать на вопросы посредством интерактивного голосования. В частности, темами опроса стали возможности повышения местного содержания в технологическом развитии отрасли и эффективная локализация технологий. Также стороны обсудили перспективу привлечения стартапов и генерацию корпоративных инноваций, применение концепции «от простого к сложному» за счет постепенного увеличения внутреннего содержания, инвестиций в образование и наращивания кадровых компетенций.



Эффективный диалог и конкретные меры

Отдельная дискуссия развернулась вокруг несправедливых, по мнению ряда экспертов, условий выплат НДС и таможенных пошлин на ввозимое в страну оборудование.

Зарубежные участники нефтегазового рынка используют преференции в виде нулевых ставок на ввоз оборудования, тогда как для казахстанских участников рынка, не имеющих контрактов с иностранными операторами, та же процедура облагается ставками выше 30%. Это приводит к неконкурентоспособности отечественных предприятий. Выходом из сложившейся ситуации, как предлагают специалисты, могло бы быть введение идентичного уровня преференций для местных и зарубежных производителей. В результате существенно увеличится уровень местного содержания и появятся новые рабочие места.

Завершая сессию, Дармен Садвакасов отметил важность конструктивного и открытого обсуждения ключевых вопросов нефтегазовой отрасли.

«Ключевой целью выстраивания эффективного диалога между заказчиками, в лице крупных нефтегазовых компаний и операторов, и казахстанскими поставщиками является выработка конкретных мер и действий для развития технологий, а также увеличения уровня их локализации», — резюмировал Садвакасов.

В результате двухчасовой дискуссии участники определили ряд возможностей для снятия барьеров, локализации и увеличения казахстанского содержания в производстве нефтегазового оборудования и программного обеспечения.

Были достигнуты договоренности между казахстанской IT-компанией и крупной международной нефтегазовой компанией о реализации взаимовыгодного проекта. Намечены планы по дальнейшему углублению диалога и вовлечению заинтересованных сторон на других, более специализированных дискуссионных площадках. Кроме того, были обсуждены планы по подготовке казахстанских специалистов по различным востребованным специальностям, а также разработке профессиональных стандартов образования.

БИЗНЕС НЕ СЧИТАЕТСЯ ОТВЕТСТВЕННЫМ И СОЛИДНЫМ БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СФЕРУ ЭКОЛОГИИ

Кайрат КЕЛИМБЕТОВ
Управляющий Международного финансового центра «Астана»





КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ЗАКУПЕ ТОВАРОВ

Союз нефтесервисных компаний Казахстана подготовил анализ закупа товаров нефтедобывающими компаниями, которые были осуществлены с 2016 по 2018 годы. За три отчетных года было закуплено товаров на 1,3 трлн. тенге, из них почти 30% приходится на отечественных производителей.

С 2016 по 2018 годы нефтедобывающие компании Казахстана увеличили объем закупок товаров на 10%. Произведенных казахстанскими компаниями товаров было закуплено на 369,4 млрд. тенге, это 28% от общей суммы за трехлетний период. При этом доля КС в 2018 году достигла уже 29,6%.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОДУКЦИИ

отечественными поставщиками

ЗА ТРИ ОТЧЕТНЫХ ГОДА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ПОСТАВЩИКИ РЕАЛИЗОВАЛИ ПРОДУКЦИЮ НА СУММУ

369,4 млрд. ₸

Показатель	Объем, в млн. тенге		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Всего закуп товаров	434 246	412 004	480 813
в т.ч. КС	108 375	118 590	142 408
доля КС	24,9%	28,8%	29,6%

В ДИАГРАММЕ УКАЗАНО ПРОЦЕНТНОЕ СООТНОШЕНИЕ РАЗНЫХ СЕГМЕНТОВ ТОВАРОВ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ЗАКУПА КС.



ТОВАРЫ С НАИБОЛЬШИМ КС

У большинства товарных позиций уровень КС не достигает и половины от общего объема закупа. Близкое к покрытию 100% казахстанское производство электроэнергии и природного газа указывает на сырьевое доминирование. Однако в ряде случаев наблюдается положительная динамика и по технической продукции. Например, доля закупа казахстанских насосов выросла с 16 до 30%, и в среднем составила 25%, по трансформаторам доля КС достигала 57% в 2018 году.

*в млн. тенге

№	СЕГМЕНТ	ДОЛЯ КС	ЗАКУП КС	ВСЕГО ЗАКУП
1	Электроэнергия	96%	78 455	81 260
2	Природный газ	92%	17 546	18 920
3	ГСМ	54%	67 954	125 017
4	Станок-началка	45%	2 542	5 595
5	Строительные материалы	45%	15 129	33 651
6	Трансформаторы	42%	2 425	5 813
7	Химическая продукция	41%	93 453	227 679
8	Насосы	25%	19 600	79 254
9	СИЗ	24%	3 943	16 605
10	Спецтехника	22%	2 715	12 154

ТОВАРЫ С НАИМЕНЬШИМ КС

Высокотехнологичная импортная продукция оставляет за бортом многих отечественных производителей, например, по таким позициям как скважинное и электрооборудование. Однако и общий объем закупа здесь не отличается большими цифрами.

*в млн. тенге

№	СЕГМЕНТ	ДОЛЯ КС	ЗАКУП КС	ВСЕГО ЗАКУП
1	Мобильные здания	0%	0	6 014
2	IT продукция	0,12%	34	27 572
3	Преобразователь частоты	0,63%	34	5 377
4	Электрооборудование	0,78%	117	14 948
5	Долото	0,79%	55	6 941
6	Заслонки дроссельные	1,16%	63	5 413
7	Генераторы, компрессоры	1,33%	1 039	77 689
8	Метизная продукция	1,42%	101	7 117
9	Ремкомплект	2,21%	427	19 310
10	Скважинное оборудование	2,54%	987	38 891

Структура закупок товарных групп нефтедобывающими компаниями за 2016-2018 годы					
№	ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ	ЗАКУП, МЛН. ТЕНГЕ	КС (%)	ИМПОРТ (%)	ДОЛЯ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ (%)
1	Трубная продукция	286 422,8	16,1	83,9	17,9
2	Химическая продукция	227 679,5	41,0	59,0	14,2
3	ГСМ	125 016,9	54,4	45,6	7,8
4	Задвижки, клапаны, краны	88 336,2	6,2	93,8	5,5
5	Электроэнергия	81 259,6	96,5	3,5	5,1
6	Насосная продукция	79 254,1	24,7	75,3	5,0
7	Генераторы, компрессоры, электродвигатели	77 689,5	1,3	98,7	4,9
8	Кабельная продукция	50 994,8	6,6	93,4	3,2
9	Скважинное оборудование	38 891,1	2,5	97,5	2,4
10	Строительные материалы	33 651,1	45,0	55,0	2,1
11	IT продукция	27 571,7	0,1	99,9	1,7
12	Устьевое оборудование	22 364,2	9,9	90,1	1,4
13	Ремкомплект (прокладки, манжеты)	19 310,1	2,2	97,8	1,2
14	Измерительные приборы	19 070,5	3,1	96,9	1,2
15	Природный газ	18 920,3	92,7	7,3	1,2
16	Емкостное оборудование	18 590,0	19,1	80,9	1,2
17	Средства индивидуальной защиты	16 605,6	23,7	76,3	1,0
18	Электрооборудование	14 947,6	0,8	99,2	0,9
19	Оборудование и аппараты для фильтрования или очистки	13 871,6	8,2	91,8	0,9
20	Тяжелая техника	12 154,0	22,3	77,7	0,8
21	Метизная продукция (болты, гайки, гвозди и пр.)	7 117,4	1,4	98,6	0,4
22	Долото	6 941,2	0,8	99,2	0,4
23	Фитинги и фланцы	6 916,6	3,8	96,2	0,4
24	Мобильные здания	6 014,5	0,0	100,0	0,4
25	Трансформаторы	5 813,1	41,7	58,3	0,4
26	Станок-качалка	5 595,3	45,4	54,6	0,3
27	Заслонки дроссельные	5 412,9	1,2	98,8	0,3
28	Преобразователь частоты	5 377,5	0,6	99,4	0,3
29	Муфты	5 273,4	3,6	96,4	0,3
	ВСЕГО	1 327 063,2	25,2	74,8	100,0

Structure of purchases of commodity groups by oil producing companies for 2016-2018					
№	COMMODITY GROUPS	PURCHASES, MLN. USD	LOCAL CONTENT (%)	IMPORT (%)	SHARE OF COM-MODITY (%)
1	Tubular products	286 422,8	16,1	83,9	17,9
2	Chemicals	227 679,5	41,0	59,0	14,2
3	Fuels and lubricants	125 016,9	54,4	45,6	7,8
4	Valves	88 336,2	6,2	93,8	5,5
5	Electricity	81 259,6	96,5	3,5	5,1
6	Pumps	79 254,1	24,7	75,3	5,0
7	Generators, compressors	77 689,5	1,3	98,7	4,9
8	Cables	50 994,8	6,6	93,4	3,2
9	Well Equipment	38 891,1	2,5	97,5	2,4
10	Bulk materials (cements, sand, rocks)	33 651,1	45,0	55,0	2,1
11	IT products	27 571,7	0,1	99,9	1,7
12	Wellhead equipment	22 364,2	9,9	90,1	1,4
13	Repair Kit (gaskets, cuffs)	19 310,1	2,2	97,8	1,2
14	Measuring instruments	19 070,5	3,1	96,9	1,2
15	Natural gas	18 920,3	92,7	7,3	1,2
16	Tanks	18 590,0	19,1	80,9	1,2
17	Personal protective equipment	16 605,6	23,7	76,3	1,0
18	Electrical equipment	14 947,6	0,8	99,2	0,9
19	Filtering elements	13 871,6	8,2	91,8	0,9
20	Heavy machinery	12 154,0	22,3	77,7	0,8
21	Hardware products (bolts, nuts, nails, etc.)	7 117,4	1,4	98,6	0,4
22	Drill bits	6 941,2	0,8	99,2	0,4
23	Flanges and fittings	6 916,6	3,8	96,2	0,4
24	Mobile buildings	6 014,5	0,0	100,0	0,4
25	Transformers	5 813,1	41,7	58,3	0,4
26	Rocking machine	5 595,3	45,4	54,6	0,3
27	Throttle valves	5 412,9	1,2	98,8	0,3
28	Frequency converter	5 377,5	0,6	99,4	0,3
29	Couplings	5 273,4	3,6	96,4	0,3
	TOTAL	1 327 063,2	25,2	74,8	100,0



КРУГЛЫЙ СТОЛ ПО БУРЕНИЮ

В апреле Союз провел в Актау круглый стол по бурению, который имел целью актуализацию проблем в отрасли и выработку возможных решений. На круглом столе приняли участие сотрудники более 20 буровых компаний, представители Министерства энергетики РК и дочерних компаний «КазМунайГаза» («Мангистаумунайгаз», «Озенмунайгаз»).

В ходе дискуссии отечественные буровые компании отметили ряд проблемных вопросов в их деятельности с заказчиками, в частности:

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ

ПРОВЕДЕНИЕ ЗАКАЗЧИКАМИ ТЕНДЕРОВ СТРОИТЕЛЬСТВА СКВАЖИН «ПОД КЛЮЧ», ЧТО ОГРАНИЧИВАЕТ УЧАСТИЕ КАЗАХСТАНСКИХ БУРОВЫХ КОМПАНИЙ;

ОГРАНИЧЕНИЕ ВЫДАЧИ ЛИЦЕНЗИЙ ВНОВЬ СОЗДАВАЕМЫМ БУРОВЫМ КОМПАНИЯМ;

ЕЖЕГОДНАЯ ИНДЕКСАЦИЯ СТАВОК БУРОВЫХ РАБОТ В СООТВЕТСТВИИ С УРОВНЕМ ИНФЛЯЦИИ И КОРРЕКТИРОВКИ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ;

НЕОБХОДИМОСТЬ ДРОБЛЕНИЯ КРУПНЫХ БУРОВЫХ ПОДРЯДОВ, ПРИСУЖДАЕМЫХ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО КОМПАНИЯМ С КИТАЙСКИМ УЧРЕДИТЕЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ, — ЭТО СПОСОБСТВОВАЛО БЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ СРЕДНИХ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ;

НЕОБХОДИМОСТЬ ИСКЛЮЧИТЬ БУРОВЫЕ УСТАНОВКИ ИЗ КЛАССА «СООРУЖЕНИЕ ДЛЯ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ» КЛАССИФИКАТОРА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ВКЛЮЧИТЬ В КЛАСС «МАШИНЫ И ОБОРУДОВАНИЕ» — В ЦЕЛЯХ СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ;

Казахстанские буровые компании отметили усиление положения компаний с китайским учредительным капиталом в Мангистауской области.

В настоящее время недропользователи с китайским учредительным капиталом представлены в 30 нефтегазовых проектах (контракты на недропользование) и контролируют 24% всей нефтедобычи в Казахстане. Следует отметить, что во всех проектах представлены китайские буровые компании, которые вытесняют местных буровых компаний. К примеру, в Актобинской области на сегодняшний день 95% рынка бурения контролируется компаниями с китайским участием. Даже в подконтрольном национальному нефтегазовому оператору «КазМунайГаз» Актобе буровые работы выполняются компанией с китайским учредительным капиталом (ТОО «Батыс Мунай С Групп»).

«Если раньше китайские буровые компании делились субподрядными объемами с местными компаниями, то в последние годы субподрядные контракты отдаются вновь созданным китайским буровым компаниям. Как это широко освещалось ранее в марте месяце текущего года при выполнении буровых работ на месторождении Мангистаумунайгаз китайская буровая компания СиБу допустила аварию с выбросом газовой смеси, которая длилась более 10 дней и нанесла существенный ущерб экологии. Компания отделалась легким штрафом, хотя в других нефтедобывающих странах компания бы лишилась лицензий на выполнение работ», — выразили недовольство представители отечественных компаний.

Местными компаниями также был поставлен вопрос об изменении определения «статуса казахстанской компании», поскольку все буровые компании на рынке формально являются казахстанскими (все они имеют в штате работников не менее 95% граждан Казахстана). Даже предусмотренная новым Кодексом «О недрах и недропользовании» условная скидка в размере 20% во время тендера ни разу не была применена на практике в буровой отрасли. Поэтому указанный статус, по их мнению, должна иметь такая компания, в которой не менее 50% учредительного капитала принадлежит гражданам РК.

Другой важный вопрос был посвящен необходимости ежегодной индексации буровых работ и услуг, а также влиянию курса тенге на условия договора. В настоящее время Правилами закупок ФНБ «Самрук-Казына» допускается изменения стоимости договора в случае снижения курса национальной валюты РК более чем на 20%. При этом, отечественные компании отмечают,

По итогам круглого стола было принято решение о подготовке предложений по внесению изменений и дополнений в закупочные процедуры нефтедобывающих компаний, направленных на улучшение и развитие отечественной буровой отрасли.

№	КОМПАНИЯ	СУММА, МЛРД. ТГ	ДОЛЯ (%)
1	KMG Nabors Drilling Company	56,9	15,4
2	Бургылау	43,8	11,8
3	Oil Services Company	43,4	11,7
4	Тулпар Мунай Сервис	19,7	5,3
5	ИБК Си Бу	30,9	8,4
6	СБП КазМунайГаз Бурение	25,4	6,9
7	ОзенМунайСервис	13,8	3,7
8	Восток нефть и сервисное обслуживание	17,1	4,6
9	ККБК "Великая стена"	11,9	3,2
10	SMART-OIL	11,6	3,1



что снижение курса даже на 5% существенно влияет на коммерческое положение внутри компании. К тому же важно отметить, что уже на протяжении многих лет нефтедобывающие компании не меняют ставки на буровые работы, тогда как индексация фонда оплаты труда рабочих в буровых компаниях осуществляется ежегодно.

По словам представителей отрасли, в последние годы участились случаи проведения китайскими нефтедобывающими компаниями крупных буровых подрядов — строительство более 50 скважин в одном лоте.

Это приводит к ограничению участия средних казахстанских буровых компаний, не владеющих десятками буровых станков. Отечественные компании попросили Министерство энергетики РК предусмотреть дробление крупных подрядов у нефтедобывающих компаний с китайским учредительным капиталом на более мелкие.



COCKTAIL RECEPTION KAZSERVICE

В марте Союз нефтесервисных компаний Казахстана организовал в Атырау коктейль-прием в честь VIII ежегодной конференции «Казнефтегазсервис-2019». На мероприятии KAZSERVICE разыграл ценные призы среди участников конференции и членов Союза.





KAZSERVICE

Союз нефтесервисных компаний Казахстана наградил медалями за вклад в развитие нефтесервисной отрасли в Республике Казахстан и высокий профессионализм Алана КАЙТУКОВА, Генерального директора компании «Ариадна» и Антона СУРМЕЙЕРА, Главу по логистике отдела закупок и контрактов компании «North Caspian Operating Company».





KAZSERVICE

40-ЛЕТНЕ ОТКРЫТИЯ КАРАЧАГАНАКСКОГО НЕФТЕГАЗОКОНДЕНСАТНОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ

В июне в Уральске состоялся торжественный прием, посвященный 40-летию открытия Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. На мероприятие были приглашены ветераны нефтегазовой отрасли, первооткрыватели месторождения, руководство Западно-Казахстанской области и партнеры.



KEW
2019
KAZAKHSTAN
ENERGY
WEEK

КАЗАХСТАНСКАЯ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ
НЕДЕЛЯ

XII
KAZENERGY
EURASIAN
FORUM
NUR-SULTAN

ХІІ ЕВРАЗІЙСКИЙ
ФОРУМ
KAZENERGY

KAZENERGYFORUM.COM

📅 23-29 **Сентября** 2019
Нур-Султан, Казахстан



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

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

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

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

