

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь — Март 2021 /// №1 (35)

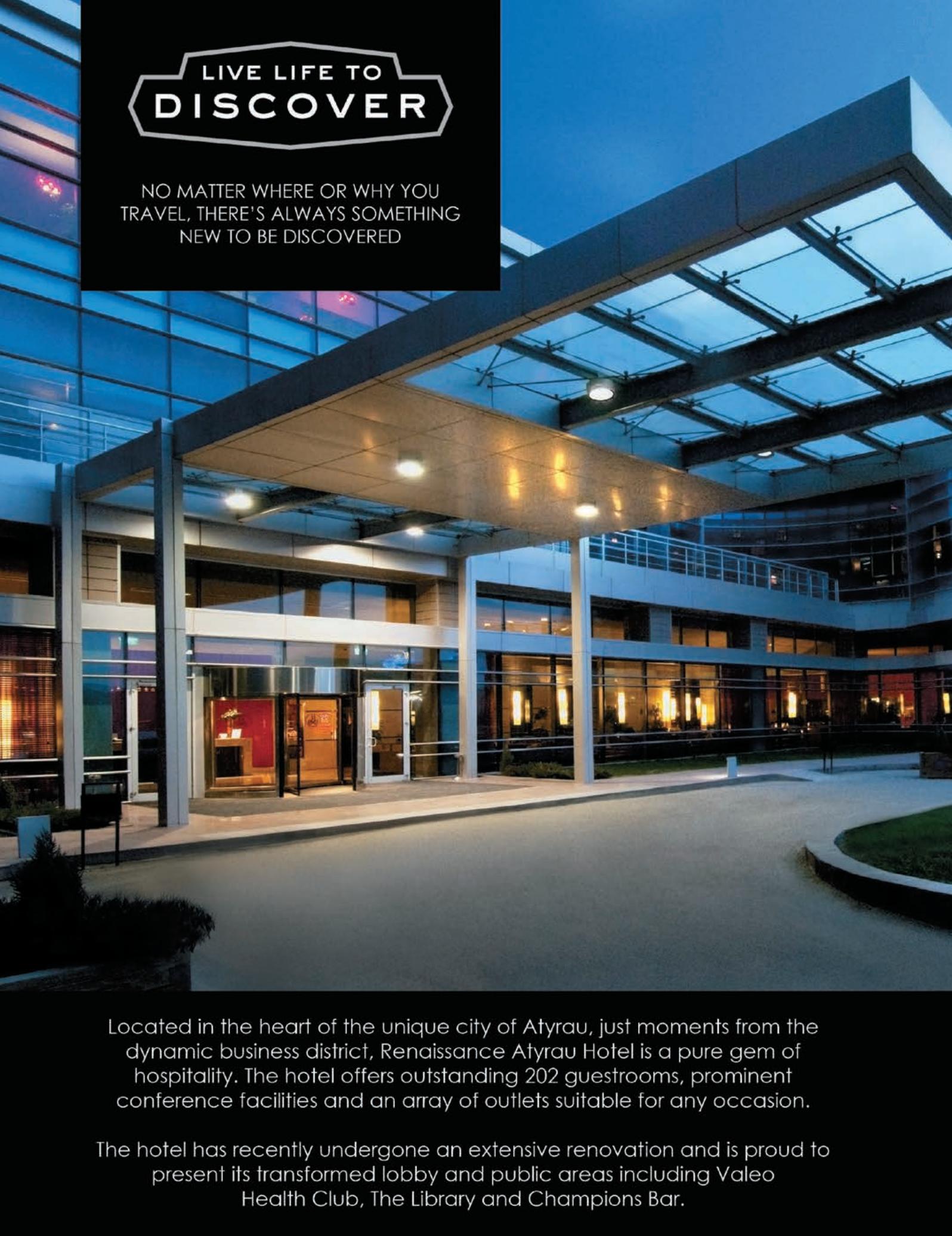
НЕДОДЕЛАННЫЕ УРОКИ
нефтесервиса

ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ

ДОРОГАЯ НЕФТЬ —
опасное благо для страны

Имер Боннер:
завершение миссии
в Казахстане

Хишам Кауаш:
о местном
содержании



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 ЖҰРНАЛ / ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
INFORMATIONAL-ANALYTICAL MAGAZINE

**ҚҰРЫЛТАЙШЫ
ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ**
ЗТБ «Қазақстан мұнай сервистік
компаниялар одағы»

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Д. Ауғамбай
Редакциялық кеңестің басшысы

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

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
Н. Морозова

Журнал 03.10.2017
Қазақстан Республикасы
ақпарат және коммуникация
министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу күәлігі №16677-Ж

Редакцияның мекеме-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, 2021

**УЧРЕДИТЕЛЬ
И ИЗДАТЕЛЬ**
ОЮЛ «Союз нефтесервисных
компаний Казахстана»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
Д. Ауғамбай
Глава редакционного совета

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

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

А. Тоқаев
Советник Генерального директора
АО «Казахский институт нефти и газа»

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
Н. Морозова

Журнал перерегистрирован
в Министерстве информации
и коммуникаций Республики
Казахстан. Свидетельство
о регистрации
№16677-Ж от 03.10.2017

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан,
г. Нур-Сұлтан, 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, 2021

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

EDITORIAL BOARD
D. Augambay
Head of the editorial board

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

R. Zhaksylykov
Chairman of the Presidium
of KAZSERVICE Association

A. Tukayev
Advisor to 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 03.10.2017

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, 2021



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ,
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Дорогие читатели!

По итогам отчетов недропользователей за 2020 год, которые были сданы в Министерство энергетики Республики Казахстан в феврале 2021 года, проявилась фактическая картина снижения всех показателей, как по затратам, так и по добыче.

Прогнозируемого нами ранее падения рынка нефтесервиса на 40% удалось избежать благодаря поддержке со стороны некоторых операторов. Тем не менее, закуп товаров, работ и услуг в 2020 году упал на 24% составив 5,3 трлн тенге.

Затянувшаяся пандемия не позволяет масштабно развернуть реализацию крупнейшего на данный момент проекта в стране — ПБР-ПУУД. А ведь именно этот проект позволил рынку нефтесервиса довольно быстро реабилитироваться после кризиса на рынке нефти в 2015-2016 г.г. Периодически возникающие вспышки заражения, многочисленные ограничения по карантину, социальное дистанцирование и увеличенный период перевахтовки негативно сказываются на сроках и темпах работ в рамках проекта.

Единственным спасением в данной ситуации может стать оперативная вакцинация всех вахтовых работников крупных проектов. Однако ввиду ограниченного количества вакцин и приоритета, предоставленного первоочередной вакцинации государственных служащих и врачей, возникают сложности. Мы убеждены, что крупные проекты, имеющие статус «приоритетных» для экономики страны, должны быть также включены в списки первоочередных для вакцинации. Более того, согласно нашей информации, операторы готовы полностью покрыть все расходы по вакцинации как своих сотрудников, так и работников подрядных компаний.

Еще одним усложняющим фактором является нежелание вакцинироваться со стороны самих работников.

Имея тесный контакт с руководством и работниками подрядных и субподрядных компаний на Тенгизском проекте, мы наблюдаем ситуацию, когда в некоторых отдельных компаниях больше половины сотрудников выступает против вакцинации.

Одной из основных причин отказа от вакцинации является существующие комфортные условия для работников, находящихся на вахте, когда работники получают повышенные коэффициенты за нахождение на вахте сверх установленных трудовым кодексом дней.

Многим выгодно подольше находиться на вахте, поскольку за нахождение на второй вахте работники получают на 50%-100% больше к оплате. При массовой вакцинации будет совершен переход к стандартной вахте (14 или 28 дней), где не будет повышенных коэффициентов к оплате.

К сожалению, некоторые вахтовые работники ставят оплату труда выше, чем свое здоровье. Некоторые призывают своих коллег отказываться от вакцинации.

Мы согласны с тем, что вакцинация должна быть исключительно добровольной.

При этом вахтовым работникам придется на время смириться с этой суровой реальностью — без массовой вакцинации не будет полноценной работы и дальнейшего развития экономики.

Практика показывает, что допуск к «чистым зонам» после недельной изоляции с отрицательными ПЦР-тестами не гарантирует от заражения COVID-19.

Призываем все общество обезопасить себя и своих близких от этой глобальной пандемии. Здоровье важнее всего!



НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 18 «Newtech Systems Group» подводит итоги 10 лет работы
- 20 «АРИАДНА»: Неизменная стратегия развития
- 24 Получение лицензии ЕСІТВ

НОВОСТИ

- 26 ТОО «Тенгизшевройл» объявило итоги 2020 года
- 28 Комитет по цифровизации и информационным технологиям Союза нефтесервисных компаний Казахстана
- 31 Комитет по инжинирингу Союза нефтесервисных компаний Казахстана
- 32 Комитет нефтегазового строительства KazService
- 34 Встреча казахстанского бизнес-сообщества с полномочным органом ТОО «PSA»

ИНТЕРВЬЮ

- 38 Имер Боннер: Завершение миссии в Казахстане
- 46 Хишам Кауаш: ССЕР: «5» за развитие местного содержания
- 52 Кристофер Кэмпбелл-Холт: Услуги мирового уровня

АНАЛИТИКА

- 58 Deloitte: Обзор нефтесервисного рынка Казахстана в 2020 году
- 64 Almaty Digital Forum 2021: Даешь цифровизацию!
- 74 Неделанные уроки нефтесервисной отрасли Казахстана в 2020 году
- 80 Андрей Чеботарев: Дорогая нефть — опасное благо для Казахстана
- 84 Акбар Тукаев: Сводка нефтяного информбюро



Нефтегазовый телеграм-канал №1 в Казахстане

Oil and gas telegram channel №1 in Kazakhstan

- новости;
- аналитика;
- рейтинги;
- планы закупок
нефтяных операторов и компаний;
- **ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ**
комментарии экспертов.

- news;
- analytics;
- ratings;
- procurement plans
for oil operators and companies;
- **exclusive**
expert comments.

КазСервис
Союз нефтесервисных
компаний Казахстана

Основной задачей Союза является объединение отечественных нефтесервисных компаний для консолидированного подхода в решении имеющихся в отрасли проблем.

Subscribe now!



**Подписывайтесь
прямо сейчас!**

t.me/kazservice

НАЗНАЧЕНИЯ

	<p>Оливье ЛАЗАР Управляющий директор NCOC</p> <p>По единогласному решению акционеров NCOC, Оливье Лазар приступит к работе в качестве управляющего директора NCOC 1 июня 2021 года.</p> <p>У Оливье Лазара более чем 35 лет опыта работы в Royal Dutch Shell в области разведки и добычи, а также в газовой отрасли. Он работал во многих международных проектах, включая наземные и морские проекты в Великобритании, Габоне, Брунее и Омане.</p> <p>С 2017 года Оливье Лазар возглавляет Shell Kazakhstan в г. Нур-Султан.</p>
	<p>Паоло БОИ Директор новых проектов NCOC</p> <p>С января 2021 года Паоло Бои был назначен на должность Директора новых проектов NCOC, совместного предприятия, осуществляющего эксплуатацию и разработку месторождения Кашаган от имени акционеров Консорциума NCOC.</p> <p>Паоло Бои занимал должность исполнительного менеджера в проекте CORAL South FLNG, участвовал в осуществлении морского проекта в Мозамбик (<i>Восточная Африка</i>) и возглавлял несколько проектов геологоразведки и добычи Епі в международных совместных предприятиях, в основном, в Средиземноморском регионе, в частности, в Ливии, Хорватии и Италии.</p>
	<p>Кевин ЛАЙОН Генеральный директор ТОО «Тенгизшевройл»</p> <p>Назначен генеральным директором ТОО «Тенгизшевройл» (<i>ТШО</i>) с 1 февраля 2021 года.</p> <p>До своего назначения Кевин занимал пост президента и управляющего директора бизнес-подразделения «Шеврон Индо Азия» в Джакарте, которое занимается добычей нефти и газа в Индонезии и Филиппинах.</p> <p>На протяжении своей 32-летней карьеры в корпорации «Шеврон», Кевин проработал во всех основных сегментах деятельности, включая проекты по переработке нефти, эксплуатации трубопроводов, разведке и добыче.</p> <p>Он также занимал различные руководящие и технические должности с возрастающим уровнем ответственности в таких странах, как Бангладеш, Нидерланды, Индонезия, Филиппины, Нигерия и США.</p> <p>Кевин получил степень бакалавра наук в области электро-инженерии в Университете Вайоминг, США, в 1988 году. Он также является профессиональным инженером Штата Техас, США.</p>
	<p>Ренато МАРОЛЛИ Управляющий директор Аджип Карачаганак Б.В.</p> <p>В 1989 году получил диплом по специальности «Гражданское строительство» в Университете La Sapienza (<i>г. Рим, Италия</i>). С 1990 года в течение 30 лет проработал в нефтегазовой отрасли, как в Италии, так и в международных проектах группы компании Эни, с участием во всех операционных аспектах деятельности по разведке и добыче углеводородов и хранению газа. Работая в различных культурных средах, руководил местным и иностранным персоналом в компаниях различного масштаба. Делая акцент на достижение поставленных целей компании, руководил всеми производственными процессами, обеспечивая соблюдение требований по охране здоровья, труда и окружающей среды.</p> <p>С апреля 2013 года по ноябрь 2014 года занимал должность директора по производству и заместителя генерального директора КПО б.в., а с декабря 2014 года по март 2015 года работал в качестве генерального директора КПО б.в. С 2018 года занимал должность генерального менеджера и управляющего директора компании Belayim Petroleum Company (<i>Petrobel, Egunem</i>), а после завершения миссии по разработке гигантского глубоководного газового месторождения на шельфе Египта — «Зор», переведен в Казахстан в качестве управляющего директора «Аджип Карачаганак Б.В.», компании, являющейся со-оператором консорциума по Карачаганакскому проекту.</p>

kaztranscom

оператор связи первого уровня

- ✓ 20 лет на рынке телекоммуникаций
- ✓ Уровень SLA (Соглашение об уровне обслуживания) - 99,5%
- ✓ Круглосуточные диспетчерские службы
- ✓ Персональный менеджер
- ✓ Опыт реализации проектов для государственных и международных компаний
- ✓ Команда сертифицированных специалистов
- ✓ Индивидуальные и эффективные решения для каждой отрасли



НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА



ВЕЛЕССТРОЙ

г. Атырау (Казахстан). Отрасль: Строительство

- *ВЕЛЕССТРОЙ — казахстанская строительная компания, реализующая работы по строительству нефтегазового и электроэнергетического комплекса в сфере промышленного и гражданского строительства и проектирования. Основу деятельности компании составляют три основных принципа: эффективная и своевременная реализация интересов заказчика, использование высокотехнологичных и самых современных инженерных решений, уважительное отношение к сотрудникам, в том числе через соблюдение правил и стандартов в области охраны труда и промышленной безопасности. Компания уделяет особое внимание безопасности сотрудников при выполнении строительных работ. В целях популяризации Правил охраны труда и промышленной безопасности в компании была разработана программа «Safety First — безопасность прежде всего».*



QAZAQ OIL & MINING

г. Алматы (Казахстан). Отрасль: Поставка

- *Поставка и шефмонтаж стекловолоконной линейной и гибкой трубы и комплектующих. Поставка инновационной химической продукции ТРИЛ для добывающих нефтяных компаний. Молодая и быстроразвивающаяся компания, нацеленная на поставку только качественных материалов и оборудования.*



СТОФАРМ

г. Тобыл, Костанайская область (Казахстан). Отрасль: Поставка

- *Компания является одним из лидеров Казахстана в сфере оптовой реализации лекарственных средств и медицинских изделий. Миссия компании: обеспечить потребителей качественными, безопасными и эффективными препаратами. За период своей истории компания непрерывно улучшала свою деятельность: внедрены ERP-системы, международные стандарты ISO, процессный менеджмент, автоматизированы бизнес-процессы, проведена сертификация складов по стандарту GDP. Компания имеет более 16-летний опыт на рынке и является одним из крупнейших поставщиков лекарственных препаратов, медицинских изделий, логистических услуг по хранению и транспортировке фармацевтической продукции. Компания развивается по всем направлениям национального фармацевтического бизнеса и обеспечивает работу по всем каналам сбыта.*



Колтюбинговые технологии

Кислотные обработки скважин
(Через НКТ или ГНКТ)

Освоение скважин

Очистка забоев с помощью ГНКТ

Фрезерование/разбурка,
аварийные/ловильные работы с ГНКТ

Изоляция притоков воды/газа

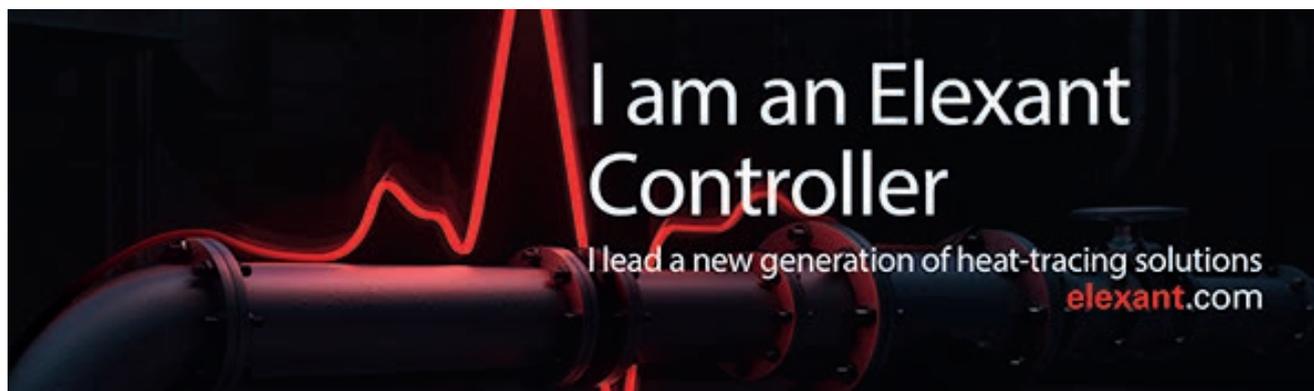
Тест на приемистость

Обработка горячей нефтью/водой

Лабораторные исследования

Обучение специалистов
по интенсификации
добычи





Компания nVent представляет систему электрообогрева с беспроводной связью

Компания nVent Electric plc (NYSE:NVT) («nVent»), мировой лидер в области решений для подключения электрических систем и обеспечения их безопасности, представляет новую линейку интеллектуальных сетевых устройств контроля и мониторинга nVent RAYCHEM Elexant.

Общие тенденции в промышленности стимулируют спрос на расширенные возможности подключения и беспроводные решения. Контроллер Elexant устанавливает беспроводную связь между электронными контроллерами электрообогрева nVent RAYCHEM и

программным обеспечением nVent RAYCHEM Supervisor, обеспечивая дистанционный контроль за всей системой электрообогрева.

Данное решение позволяет снизить общие затраты на установку и эксплуатацию системы электрообогрева в рамках проекта по сравнению с традиционными проводными решениями.

Серия Elexant полностью соответствует всем основным международным стандартам, включая NEC / CEC, IEC Ex и ATEX, что позволяет назвать данный контроллер универсальным и надежным решением для любой области применения.



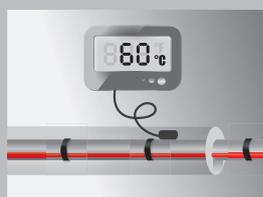
Подробную информацию о продуктах и услугах nVent Raychem можно получить у экспертов по электрообогреву: saleskz@nvent.com // +7 7122 316 770 // Raychem.nVent.com

Решения для промышленного электрообогрева

CONNECT AND PROTECT



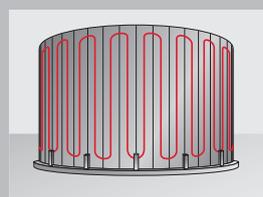
Защита труб от замерзания



Поддержание температуры техпроцессов



Обогрев контрольно-измерительных приборов (КИП)



Обогрев резервуаров



Защита поверхностей от снега и обледенения

✓ Широкий спектр применения

- Обеспечение безопасности и комфорта для людей
- Максимизация производительности и улучшение конструктивных характеристик на промышленных производствах
- Снижение потребления электроэнергии

✓ Качественная продукция. Безупречное исполнение.

- Проектирование для взрывоопасных сред
- Простой и быстрый монтаж
- Надежность и эффективность в эксплуатации

✓ Техническое обслуживание и ремонт

- Проведение аудита на объекте для предупреждения износа системы и выявления неисправностей
- Оперативная обработка заказов на поставку материалов и оборудования
- Техническая поддержка на стадии проектирования и монтажа

✓ Местное содержание

- Локализация производства
- Высокий процент местного персонала
- Привлечение казахстанских подрядчиков



ТОО "нВент Термал КЗ"

Республика Казахстан, г. Атырау, ул. Смагулова, 4А

+7 7122 316 770

saleskz@nVent.com

nVent.com/RAYCHEM

Узнай больше



nVent.com/RAYCHEM

nvent

RAYCHEM

Horizon провел инспекцию взрывозащищенного оборудования на объектах Karachaganak Petroleum Operating

Специалисты Horizon участвовали в контроле качества монтажа электрического оборудования и оборудования КИПиА, а также провели инспекцию всего взрывозащищенного оборудования на участке KGDNB, на соответствие требованиям МЭК 60079 и внутренним требованиям компании.

Общее количество проведенных инспекций составляет более 8 000 единиц оборудования, а все результаты были занесены в соответствующий регистр взрывозащищенного оборудования и переданы для дальнейшей эксплуатации. Отдельным процессом, осуществляемым компанией, являлось обеспечение целостности взрывозащищенного оборудования в соответствии со стандартами МЭК 60079. Было выполнено более 800 исправлений на оборудовании, что гарантирует его безопасную работу.



Инновации в области биоэнергетики

Schlumberger New Energy, Chevron Corporation, Microsoft и Clean Energy Systems объявили о планах по разработке новаторского проекта в области биоэнергетики с улавливанием и последующей изоляцией углекислого газа (BECCS). Проект нацелен на производство энергии с отрицательным выбросом углерода в Мендоте, Калифорния.

Завод BECCS будет преобразовывать биомассу сельскохозяйственных отходов, таких как миндальные деревья, в возобновляемый газ, который будет смешиваться с кислородом в камере сгорания для выработки электроэнергии. Ожидается, что более 99% углерода от процесса BECCS будет улавливаться для долгосрочного хранения на той же территории, путем закачки углекислого газа (CO_2) под землю, в глубокие геологические образования.

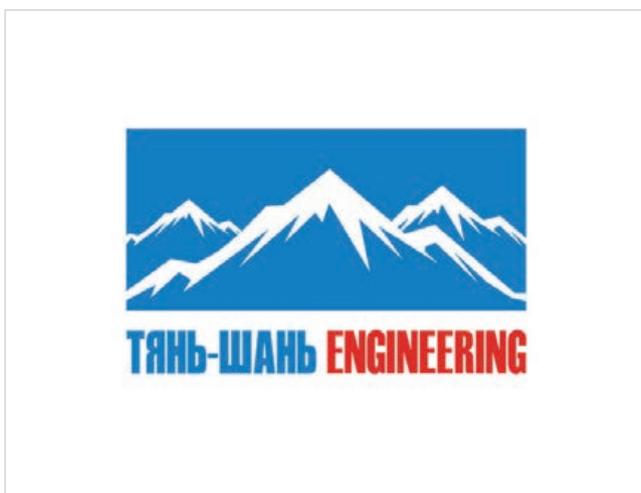
Такой метод, приводит к уменьшению выбросов углекислого газа, так как при генерации энергии, углекислый газ безопасно и надежно удерживается от попадания в атмосферу.

При этом, за счет использования топлива из биомассы, которая потребляет углекислый газ в течение своего роста, общий эффект от данного процесса имеет положительное влияние на окружающую среду, понижая количество углекислого газа в атмосфере. Ожидается, что после завершения строительства завод будет избавляться от 300 000 т углекислого газа в год, что эквивалентно выбросам от использования электроэнергии более чем 65 000 домов в США.



Успешное завершение проекта

ТОО «Тянь-Шань Engineering» успешно завершило проект для ГКП «Астана су арнасы» по восстановлению работы привода среднего напряжения насоса №3 хозяйственной питьевой воды.



Проект включал в себя такие работы как обследование объекта, тестирование оборудования, в ходе которого были выявлены вышедшие из строя запчасти, доставка необходимого оборудования и материалов, демонтаж, пусконаладочные работы и запуск в эксплуатацию. Также заказчик высоко оценил работу инженеров, которые во время пусконаладочных работ проводили обучение технического персонала по оборудованию Rockwell Automation.

Следует отметить, что все проекты связанные с подачей питьевой воды являются социально значимыми не только для компании, которая прилагает все усилия для максимально качественных работ, но и для всей страны в целом.



“CERTIFIED ISO 31000 RISK MANAGER” TRAINING COURSE

PECB



Международная профессиональная сертификация специалистов по стандартам ISO в Казахстане набирает обороты

2020 год стал серьезным испытанием для всех стран мира. В сложных экономических условиях конкуренция между странами, компаниями, специалистами становится жестче. Уже всем известно, что ключевым фактором успеха любой организации являются специалисты, которые в ней трудятся. Спрос на высококвалифицированных специалистов неуклонно растет, во всем мире возрастает ценность и признание профессиональной сертификации.

В мире и в Казахстане широко известны такие профессиональные квалификации, как сертифицированные бухгалтеры, финансовые аудиторы, HR-специалисты и др.

Отличная новость для специалистов по стандартам ISO, которые отныне тоже могут стать сертифицированными специалистами и получить профессиональную квалификацию, признаваемую на международном уровне.

Благодаря партнерству нашего Центра менеджмента качества с PECB Group Inc. (Канада), органом по оценке и сертификации персонала, у казахстанских специалистов имеется возможность обучаться на сертифицированных учебных курсах по различным стандартам ISO и сдавать экзамены прямо в Казахстане, в том числе, на русском языке. Обучение проводится зарубежными и казахстанскими экспертами, имеющими статус сертифицированных преподавателей PECB.



ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СТАТЬ СЕРТИФИЦИРОВАННЫМ СПЕЦИАЛИСТОМ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ISO, НЕОБХОДИМО:

1. ОПРЕДЕЛИТЬ И ВЫБРАТЬ НЕОБХОДИМУЮ КВАЛИФИКАЦИЮ;
2. ПОДАТЬ ЗАЯВКУ НА ОБУЧЕНИЕ;
3. ПРОЙТИ ОБУЧЕНИЕ ПО СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ УЧЕБНОМУ КУРСУ;
4. УСПЕШНО СДАТЬ СЕРТИФИКАЦИОННЫЙ ЭКЗАМЕН;
5. ЗАПОЛНИТЬ ЗАЯВКУ НА ПРИСВОЕНИЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ;
6. ПОЛУЧИТЬ СЕРТИФИКАТ О ПРИСВОЕНИИ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ КВАЛИФИКАЦИИ.

РЕСВ является аккредитованным в соответствии с ISO 17024 органом по оценке и сертификации персонала; выдаваемые им сертификаты о присвоении квалификации действительно являются международно признаваемыми.

За период с 2014 года нашим Центром было проведено более 30 сертифицированных учебных курсов по различным стандартам ISO, сопровождавшихся сертификационными экзаменами. Более 500 специалистов успешно сдали экзамены, прошли сертификацию в РЕСВ и подтвердили свою профессиональную квалификацию.

Парадоксально, но именно в 2020 году произошел всплеск спроса на обучение на сертифицированных курсах РЕСВ.

На сертифицированные курсы и экзамены в 2020 году в наш Центр пришли специалисты по управлению рисками (*ISO 31000*), по противодействию взысканиям (*ISO 37001*), в сфере частной охранной деятельности (*ISO 18788*).

Курсы были проведены преподавателями из разных стран мира — Белоруссии, Болгарии, ЮАР и Казахстана. В силу специфики прошлого года курсы были проведены в онлайн-формате.

Перечень сертифицированных учебных курсов РЕСВ, предлагаемых нашим Центром, можно найти на нашем веб-сайте www.qmc.kz.

Многочисленные исследования показывают, что люди, имеющие профессиональные сертификаты, зарабатывают больше и успешно продвигаются по карьерной лестнице.

Сертификация в РЕСВ поможет вам войти в признанное и процветающее сообщество профессионалов в сфере управления рисками, управления качеством, управления проектами, информационной безопасности, энергоэффективности, непрерывности бизнеса и др. Откройте эту дверь вместе с нами.



"CERTIFIED ISO 31000 RISK MANAGER"
TRAINING COURSE

РЕСВ



«Newtech Systems Group» ПОДВОДИТ ИТОГИ 10 ЛЕТ РАБОТЫ

Атырауская компания «Newtech Systems Group» подводит итоги 10-летней деятельности. Десять лет назад, в преддверии национального праздника Наурыз мейрамы в г. Атырау была создана перспективная отечественная компания «Newtech Systems Group». Данное событие стало точкой отсчета выпуска новой для Казахстана продукции в виде термочехлов и средств пассивной противопожарной защиты.

За период своей работы компания «Newtech Systems Group» выпустила более 300 000 единиц своей продукции (термочехлы, воздуховоды, спец одежда и др.). Большинство заказчиков аналогичной продукции локального производства сегодня предпочитает продукцию «Newtech Systems Group».

На сегодняшний день компания «Newtech Systems Group» предлагает производство и оперативную поставку термочехлов, средств пассивной пожарной защиты, воздуховодов из нержавеющей и оцинкован-

ной стали высокого качества по собственным чертежам и чертежам заказчика.

Новым этапом в развитии производства станет запуск нового швейного цеха по автоматизированному производству термочехлов, спецодежды и другой различной продукции, который запланирован на весну 2021 года.

Цех будет оснащен новым автоматизированным оборудованием по раскрою и нарезке материала, что позволит сократить сроки производства и выпускать продукцию высокого качества.

На следующее десятилетие компания «Newtech Systems Group» ставит перед собой еще более амбициозные задачи.

Запланировано производство и поставка широкого спектра вентиляционного оборудования.

В ассортименте планируется представить все элементы систем вентиляции — от приточных установок, вентиляторов и различных воздухораспределителей до деталей систем вентиляции.



АРИАДНА

МНОГОПРОФИЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

060107, Атырауская область, Жылыойский район, Каратон-1, вахтовый поселок Тенгиз.
Тел.: 8(712303) 3526, Факс: 8(712303) 3521.
E-mail: ariadna@ariadna.kz



**ЧЕТВЕРТЬ
ВЕКА**

НА СТРОЙКАХ ТЕНГИЗА!

www.ariadna.kz



«АРИАДНА»: НЕИЗМЕННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ

В 2019 году строительная компания «Ариадна», входящая в число основных предприятий, работающих на Тенгизском нефтегазовом комплексе, отметила свое 25-летие. Четвертьвековое участие в освоении одного из крупнейших в мире нефтяных месторождений являет собой период становления, стабилизации и непрерывного развития одной из первых отечественных частных компаний нефтяного сервиса. В итоге она превратилась в конкурентоспособного партнера зарубежных и казахстанских участников амбициозного и высокотехнологичного нефтяного проекта в Западном Казахстане.

— Эти годы были насыщенными, и сегодня, с высоты пройденного пути, мы с удовлетворением понимаем, что каждый год был для «Ариадны» годом роста, подъема к какой-то новой точке нашего производства, — отмечает Алан Кайтуков, генеральный директор ТОО «Ариадна». — Наверное, это характерно для всех развивавшихся в Тенгизе отечественных компаний.

То, что мы сформировались здесь, на бурно развивающемся нефтяном проекте, который в 90-е годы прошлого столетия называли «локомотивом новой казахстанской экономики», определило темпы и качественный уровень нашего роста. Иначе было нельзя: кто не выдерживал этих темпов, тот сходил с дистанции.

Сегодня «Ариадна» — многопрофильная строительная компания, имеющая в Тенгизе сложившуюся репутацию и собственный профессиональный почерк. Она является не только активным деловым партнером ТОО «Тенгизшевройл» на важных новостройках расширяющегося нефтегазового комплекса, но и примером для всех других компаний в части предоставления хороших условий для проживания, быта и отдыха для своих сотрудников. Микрорайон «Каспий» в вахтовом поселке Тенгиз, где располагается жилой комплекс компании, по праву называют оазисом Тенгиза. 2020 год для компании, как и для всех, стал годом преодоления сложностей и препятствий, возникших в связи с коронавирусной пандемией COVID-19. Однако и в этих трудных условиях стратегия развития компании «Ариадна» не изменилась.

— Безусловно, объемы производства значительно сокращены, — комментирует ситуацию Леонид Гринберг, технический директор компании, — это связано с временной приостановкой работ после введения карантинных мер по предотвращению распространения коронавирусной инфекции. Но это не означает, что мы находимся в состоянии стагнации. «Ариадна» много сделала для того, чтобы выйти на качественно новый уровень промышленного строительства.

Предпринятые меры стали основанием для расширения наших производственных возможностей.

Прежде всего, речь идет об освоении новейших технологий сварки металлов. Особенность Тенгизского нефтегазового комплекса заключается в том, что, помимо сооружений промышленных объектов особого, иногда — мирового масштаба, таких как проекты SGP, SGI и ZGP, технически сложные работы выполняются здесь в ходе капитальных ремонтов, которые проводятся на ежегодной основе.

Это весьма трудоемкие и ответственные ремонтно-строительные программы, направленные на технологическое совершенствование процессов добычи и очистки нефти, переработки сепарируемых из сырья газов, в основном чрезвычайно токсичного сероводорода, и производства товарной серы наивысшей степени чистоты.

Заблаговременно спланированные, продуманные и тщательно, буквально до мелочей, организованные работы проводятся в неординарных условиях, которые не приемлют остановки основного производства. ТОО «Ариадна» привлекается к программам капитального ремонта ТШО в течение многих лет, и с каждым годом получает от заказчика все более объемные и сложные технические задания.



Для удержания планки на высоком уровне без совершенствования процессов в работе не обойтись.

В 2019 году на капитальный ремонт впервые были выведены установки и узлы производства серы на заводе КТЛ. Как оказалось, этот кейс стал первым в истории казахстанской нефтяной промышленности. Таким опытом в Казахстане не обладает ни одна компания. Дело в том, что объемные барабаны, в которых происходит грануляция и охлаждение жидкой серы, а также их внутренние сегменты и узлы, изготовлены из специальных алюминиевых сплавов, резка и сварка которых требует особых условий, специальных познаний и навыков.

Компания «Ариадна» хорошо зарекомендовала себя в ходе десятилетнего процесса утилизации знаменитых «желтых пирамид», представленных залежами складированной элементарной серы, объем которой достигал девяти миллионов тонн. ТОО «Тенгизшевройл» предложило компании изучить возможность участия в ремонте серных установок. Предложение — значит доверие. На базе цеха металлоконструкций была создана специальная лаборатория, в которой совместно со специалистами ПТО началось изучение

мирового опыта в данном направлении и возможностей его применения в условиях Тенгиза. Не вникая в технологические нюансы, следует подчеркнуть, что результатом этой работы стала разработка **собственной процедуры сварочных работ**, что для Тенгиза является уникальным явлением.

Проанализировав рекомендации инженеров «Ариадны», ТОО «Тенгизшевройл» дало им высокую оценку, после чего они были одобрены для применения. Были также утверждены **абсолютно инновационные проработки по сварке лопастей гранулятора** непосредственно внутри барабана, без его демонтажа. Точно также было принято и реализовано предложение по приобретению нового сварочного оборудования. Имеющиеся высококачественные агрегаты обладали некоторыми расхождениями с параметрами по потреблению электроэнергии на Тенгизе, что приводило к потерям качества сварки и даже к выходу оборудования из строя. В итоге компания «Ариадна» нашла отличный выход из сложившейся ситуации, блестяще выполнив не только заявленный в контракте, но и дополнительный объем работ по ремонту установок по грануляции серы.



2020 год для компании, как и для всех, стал годом преодоления сложностей и препятствий, возникших в связи с коронавирусной пандемией COVID-19. Однако и в этих трудных условиях стратегия развития компании «Ариадна» не изменилась

— Анализируя этот новый и уникальный для Казахстана опыт, надо иметь в виду, что у него достаточно широкая область применения, — с удовлетворением констатирует Виктор Тюков, заместитель генерального директора компании по производству. — В ТШО действуют пять установок по гранулированию элементарной серы большой мощности, а также имеются планы по сооружению шестой. Работа этих установок является непрерывной, ведь процесс сепарации попутных газов из нефти нельзя останавливать. Рано или поздно всему оборудованию потребуется ремонт.

Во все больших объемах сера будет производиться и на Карабатане. Наши инженеры и рабочие доказали, что вовсе необязательно приглашать дорогостоящих иностранных специалистов даже для таких простых технических операций. Отсюда можно сделать вывод, что мы весьма своевременно и дальновидно, с расчетом на перспективу, взяли за решение актуального вопроса.

В минувшем году программа «Капремонт-2020» была отменена, в связи с возникшей чрезвычайной санитарно-эпидемиологической ситуацией в стране. Многие из запланированного было перенесено на текущий год. Ремонтные операции на установке «U-600» серного производства запланированы на сентябрь. Со временем возобновятся все ранее запланированные работы на Тенгизском месторождении, включая капремонт. Те компании, вектор деятельности которых направлен на развитие, к началу работ будут во всеоружии, будучи готовыми выходить на новые рубежи и наверстывать упущенное из-за вынужденного простоя.

Инновации в области технологий сварки не являются единственным аргументом для успеха компании «Ариадна». За ее плечами имеется большой опыт по обустройству скважин, что является весьма актуальным в свете реализации проектов будущего расширения ТШО.





Получение лицензии ЕСІТВ

Сервисная компания «ИНТРА» получила собственную образовательную лицензию международного образца The Engineering Construction Industry Training Board (ECITB), что включает в себя наличие собственного лицензированного и обученного тренера по программам «Mechanical Joint Integrity» (МЖИ) и «On-site Machining» (OSM).

ECITB Global является международным подразделением ECITB (Совета по обучению инженерно-строительной отрасли), ведущей организации по развитию профессиональных навыков, базирующейся в Великобритании и спонсируемой Министерством образования Великобритании.

ECITB поддерживает высококачественное обучение и развитие британских специалистов и выдает лицензии на свои престижные учебные продукты поставщикам по всему миру.

Обучение и тестирование в инженерной строительной отрасли в Великобритании соответствует высочайшим стандартам и отвечает более широким потребностям крупных проектов в каждом из секторов, в которых она работает. Речь идет о нефтегазовой, энергетической (включая ВИЭ), атомной, химической, фармацевтической и пищевой отраслях. Для получения лицензии ECITB компания должна работать на рынке инженерных услуг не менее десяти лет, иметь собственную производственную базу предприятия,



Для получения лицензии ЕСІТВ компания должна работать на рынке инженерных услуг не менее десяти лет



укомплектованную всем необходимым современным оборудованием по обслуживанию болтовых соединений, ремонту и техническому обслуживанию фланцевых соединений, проточке, резке трубопровода, подготовке кромок к сварке и другим пусконаладочным работам.

Дубовицкий С.С., утвержденный тренер компании «ИНТРА», имеющий более чем 25-летний опыт работы на производстве, прошел персональное обучение ЕСІТВ в Великобритании.

Образовательный центр располагает учебными классами, оснащенными современным мультимедийным

оборудованием в соответствии с требованиями техники безопасности и учебно-тренировочной базой, в состав которой входят стенды, станки, специальные инструменты и различное оборудование для формирования умений и навыков обучаемых.

На сегодняшний день компания «ИНТРА» обучила весь состав инженеров и механиков по обслуживанию болтовых соединений, которые показывают отличный результат в плановых и внеплановых останочных ремонтах, производимых операторами ТШО, КПО, НКОК, на АНПЗ и других нефтегазовых предприятиях.

Имеющиеся компетенции позволяют компании не только обучать свой персонал, но и оказывать услуги по повышению квалификации персонала по запросу от других предприятий.

ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ» ОБЪЯВИЛО ИТОГИ 2020 ГОДА



23 февраля 2021 ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) объявило результаты деятельности в 2020 году. В течение всего года компания уделяла особое внимание защите здоровья, а также безопасности как сотрудников, так и производственной деятельности ТШО. Несмотря на пандемию COVID-19 и сложные рыночные условия, компания поддерживала и продолжает сохранять бесперебойную добычу и высокие показатели в области безопасности и охраны окружающей среды.

В 2020 году ТШО извлекло 26,5 млн т сырой нефти, что составляет примерно 35% от общего объема добытой нефти в Республике Казахстан. Достигнув ключевых результатов в реализации Проекта будущего расширения — Проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД), компания на 80% завершила проект. Эти результаты включают в себя успешное окончание трехлетней программы морских перевозок, в рамках которой 408 крупногабаритных модульных грузов были транспортированы из различных пунктов назначения в Тенгиз. Оставшиеся строительно-монтажные работы проектная группа ПБР-ПУУД продолжит осуществлять на территории Казахстана.

Удельные выбросы в атмосферу на тонну добытой ТШО нефти были сокращены с 2000 года на 71%, и компания продолжает уделять основное внимание сокращению сжигания попутного газа на факелах и поддержанию высокого уровня утилизации газа, который в 2020 году составил 99,1%. Кроме того, в 2020 году компания увеличила объем повторного использования воды до 49,2%. В общей сложности с 2000 года ТШО инвестировало более 3,1 млрд долларов США в проекты по минимизации потенциального воздействия на окружающую среду, связанного с производственной деятельностью на Тенгизском месторождении.

По итогам 2020 года ТШО остается крупнейшим налогоплательщиком страны и вносит наибольший вклад в экономику Казахстана, выплатив свыше 6,6 млрд долларов США прямых платежей. Компания также остается основным покупателем отечественных товаров, работ и услуг, инвестировав 3,5 млрд долларов США в местных поставщиков, в том числе 2,4 млрд долларов США в рамках ПБР-ПУУД.

Вместе с тем ТШО заострило внимание на инвестировании в технические и управленческие способности своих сотрудников.

«Тенгизское месторождение является исключительным активом для Республики Казахстан», — отметил **Кевин Лайон**, недавно назначенный генеральный директор ТШО, — «Я воочию увидел мастерство и талант людей, работающих здесь. Мы продолжим фокусировать основное внимание на защите здоровья и безопасности наших людей в условиях пандемии, обеспечивая безопасное и надежное производство, а также завершение ПБР-ПУУД на благо всех заинтересованных сторон».

ТШО также продолжит инвестировать в сообщества, где осуществляет свою деятельность, и в благосостояние своих сотрудников. В 2020 году компания инвестировала свыше 25 млн долларов США в рамках

добровольной программы развития социальной инфраструктуры «Игилик», завершив строительство детского сада на 280 мест в поселке Доссор, студенческого общежития на 100 мест для Атырауского колледжа энергетики и строительства, эркерной монументальной композиции флагштока в г. Атырау, а также благоустройство набережной реки Курсай в г. Кульсары. В результате было создано более 1 000 новых рабочих мест для педагогического, медицинского и технического персонала. Кроме того, свыше 2,2 млн долларов США было потрачено в рамках Программы социальных инвестиций (ПСИ) на 18 проектов, направленных на повышение качества и доступности здравоохранения, образования и развития социального предпринимательства как в Атырауской, так и в Мангистауской областях.

Всего во время пандемии компания выделила 10,7 млн долларов США (4,5 млрд тенге) для закупа необходимого медицинского оборудования, расходных материалов и строительства медицинских учреждений, одновременно увеличивая мощности ПЦР-тестирования в регионе. Вместе со своими подрядными организациями ТШО финансирует строительство многопрофильного медицинского комплекса на 200 коек в г. Кульсары.



КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВИЗАЦИИ И ИНФОРМАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА



В январе 2021 года начал свою работу вновь созданный комитет по цифровизации и информационным технологиям. Он стал рабочим совещательным и координационным органом Союза, осуществляя аналитические, представительские, реализационные и стратегические функции Союза в сфере развития казахстанских ИТ-компаний, увеличения доли местного содержания в проектах, связанных с ИТ, автоматизацией и цифровизацией в нефтегазовой отрасли Казахстана. Перед комитетом также поставлена цель продвигать интересы отечественных ИТ-компаний в нефтегазовых ИТ-проектах и проектах по цифровизации.

Работа комитета направлена на сотрудничество с Министерством энергетики РК, Министерством цифровизации, инноваций и аэрокосмической промышленности РК, АО НК «КазМунайГаз», ТОО «Тенгизшевройл», North Caspian Operating Company N.V., Karachaganak Petroleum Operating B.V. и другими участниками нефтегазовой отрасли в рамках цифровизации нефтегазовой отрасли и ИТ-услуг.

Такое тесное и доверительное взаимодействие членов комитета и других игроков ИТ-рынка позволяет обсуждать актуальные вопросы, обмени-

ваться мнениями и предлагать конструктивные меры по решению имеющихся проблем в отрасли. По итогам первого совещания члены комитета избрали председателя в лице **Марлена Сихаева**, управляющего директора Astana Hub.

Первое совещание Комитета носило ознакомительный характер, в рамках которого участники познакомились друг с другом, вкратце рассказали о деятельности своих компаний, а также поделились актуальной отраслевой информацией и предложениями по дальнейшей работе Комитета.

Согласно данным, озвученным во время совещания, объем отечественного IT-рынка составляет порядка 750 млн долларов США. Доля местного содержания в IT не дотягивает 30%. Заказчики отстаивают свои интересы, стараясь выбрать лучшего исполнителя работ или услуг по IT, поскольку данное решение регламентируется вопросами по управлению рисками, корпоративной репутацией, Business Continuity и т.д.

Учитывая значительную долю нефтегазовой сферы в структуре бюджета Казахстана, сокращение себестоимости готовой продукции и увеличение производительности активов является вопросом национальной безопасности страны. Высокий уровень цифровизации предприятий отрасли должен стать не просто их правом, а отраслевым стандартом, по аналогии с требованиями производственной безопасности, экологическими стандартами и строительными нормативами.

Вместе с тем, наличие большого количества предприятий в нефтегазовом секторе позволит Казахстану стать центром разработки и усовершенствования отраслевых IT-продуктов для их последующей продажи с высокой добавленной стоимостью на внешних рынках.

Таким образом, нефтегазовая отрасль сама сможет стать драйвером диверсификации экономики страны с фокусом на высокотехнологичное IT-направление. IT-компании тоже считаются сервисными компаниями, что позволяет им обладать статусом нефтесервисных компаний.

После выработки конкретных механизмов и реальных успешных кейсов, выработанных комитетом, будет вовлекаться большее количество отечественных IT-компаний, являющихся резидентами Astana Hub и других площадок. В XXI веке грани между НИОКР и цифровизацией оказались сильно размытыми, что требует по-новому рассматривать эти дефиниции и иначе ими оперировать. Их объединяет большая польза и высокая эффективность от внедрения, что может окупать вложенные средства. Следовательно, бизнес и рынок сами будут решать куда вкладывать деньги, исходя из эффективности и отдачи.

Целью работы Комитета является не забирать средства у НИОКР ради цифровизации, а правильно распределять средства недропользователей для развития сектора, специалистов и экономики страны.

На данный момент в Кодексе Республики Казахстан «О недрах» имеется норма, гласящая, что часть средств, направленных на НИОКР может направляться и на цифровизацию. В отрасли имеется несколько интерпретаций дефиниции «цифровизация», поэтому из нее нужно исключить приобретение компьютерного и сетевого оборудования, готового иностранного программного обеспечения по автоматизации бизнес — и производственных процессов. В этой части позиция Министерства энергетики РК заключается в том, что расходы предприятий на автоматизацию должны входить в структуру их текущих затрат. Необходимо оказывать всестороннее содействие отечественным IT-компаниям, имеющих собственные разработки и продукты. В отличие от решений, закупаемых у иностранных компаний, отечественные аналоги не будут оказывать существенной нагрузки на недропользователей, что также позволит исключить расходы на техническую поддержку от иностранных компаний.

Совместно с отечественными IT-компаниями необходимо разработать механизм, позволяющий автоматизировать производственные процессы у недропользователей путем внедрения казахстанских решений. В структуре Министерства энергетики РК имеется специальная комиссия, взаимодействующая с недропользователями по вопросам разведки и добычи, в которую должны войти представители отечественных IT-компаний, отвечающих за цифровизацию. Комиссия должна давать правильные и четкие рекомендации недропользователям по цифровизации и автоматизации всех процессов.

По мнению ряда членов комитета, на сегодняшний день в рамках цифровизации не уделяется никакого внимания вопросам промышленной IT-безопасности.

**ДОЛЯ МЕСТНОГО
СОДЕРЖАНИЯ В IT
НЕ ДОТЯГИВАЕТ ДО 30%**

Основной проблемой, имеющейся в энергетических и нефтегазовых компаниях, является отсутствие должной защиты от кибератак и наличие процедур и политик по обеспечению кибербезопасности.

Вопрос промышленной кибербезопасности никак законодательно не регулируется. Поскольку энергетическая и нефтегазовая отрасли являются стратегическими, необходимо разработать и закрепить действенные законодательные механизмы и нормативы по обеспечению и соблюдению информационной безопасности в этих отраслях.

Отечественным IT-компаниям сложно конкурировать с крупными международными компаниями, которые заходят на рынок Казахстана.

В дополнение к этому, имеются технические и процедурные препоны, а также коррупционные составляющие, которые не позволяют отечественным компаниям полноценно и равнозначно участвовать в тендерах недропользователей и энергетических компаний.

Необходимо повышать уровень технологичности компаний нефтегазового сектора.

Нужно внедрять отраслевые политику и стандарты по цифровизации, чтобы сделать этот процесс максимально прозрачным и эффективным.

В дополнение к рекомендациям, подготовленных компанией «Шеврон», компания может подготовить решения по управлению активами предприятий, по проведению комплаенс-контроля, по обеспечению информационной безопасности и по цифровизации рабочих мест.

Для реализации перечисленного у компании имеются достаточный опыт, компетентные кадры, продуктивное портфолио, успешные внедрения, доказавшие эффективность в части возвратности инвестиций и продолжительной устойчивости.

Цифровизацию необходимо проводить силами казахстанских компаний там, где это возможно.

Для этого необходимо использовать ресурсы имеющихся IT-площадок и хабов.

Провести публичное сопоставление между возможностями отечественных IT-компаний и закупками недропользователей. Это приведет к прозрачности по освоению 1% средств, направляемых на НИОКР. В стране имеются компании, предоставляющие эффективные отечественные решения, которые окупаются. Необходимо организовать скоринг с учетом спроса на проекты со стороны недропользователя, имеющихся на это средств, и применением публичного оповещения всех заинтересованных участников рынка.

В рамках этого процесса была бы показана общая и детальная информация по освоению средств, реализованным проектам и их результатам. Следует также учитывать какие целевые показатели были определены и использованы при выборе того или иного решения. При этом предпочтение отдавать казахстанским аналогам там, где это целесообразно, обоснованно и необходимо.

Члены комитета обозначили ряд проблем, связанных с сертификацией, проводимой крупными зарубежными вендорами. Если в процесс сертификации внести изменения в части требований по количеству местных IT-компаний, которые ежегодно получают аккредитацию, то это может помочь местным компаниям в развитии.

В случае, если вендоры будут отказываться привлекать к работе местные компании, то необходимо использовать метод кнута — в нормативном порядке отзывать сертификаты на продукцию вендоров.

К примеру, в Южной Корее условием для вхождения иностранных компаний на рынок является подписание соглашения о партнерстве с местной компанией и о проведении прозрачной процедуры аккредитации.

На данный момент принято решение подготовить перечень препон и проблем, имеющихся в процессе взаимодействия отечественных IT-компаний с иностранными недропользователями и операторами, на основе реальных кейсов и фактов. Для их решения члены комитета приняли решение проводить мониторинг и контроль за тендерными процедурами недропользователей и вендоров.

КОМИТЕТ ПО ИНЖИНИРИНГУ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

В 2018 году при Союзе нефтесервисных компаний Казахстана начал функционировать Комитет по инжинирингу. Идея создания данного комитета возникла из-за присутствия большого количества инжиниринговых компаний в Союзе, а также наличия отдельных проблемных вопросов, требующих консолидированного решения.

Комитет наделен рядом полномочий, позволяющих ему направлять обращения от лица Союза в государственные органы и другие компании, выступать на различных совещаниях и в СМИ. Это позволило внедрить принципы разделения труда внутри Союза, поскольку члены комитета в лице инжиниринговых компаний, являющихся экспертами в своей отрасли, были сами заинтересованы в решении отраслевых проблем.

Кроме того, зачастую, при озвучивании различных проблем возникает конструктивная критика действий заказчика, что не очень популярно среди контрактующих компаний. Тогда как при обращении от комитета инициатор проблемного вопроса может не указываться.

На сегодняшний день в комитет по инжинирингу входит более пятнадцати компаний, среди которых присутствуют такие крупные и средние компании, как «КазГипроНефтеТранс», «Казахстанский институт

нефти и газа», «KMGP», «Fluor», «Caspay Engineering», «ILF Consulting Engineers», «PSI Engineering», «Тянь-Шань Engineering» и др.

Председатель комитета избирается сроком на один год решением дирекции Союза из числа добровольцев и наиболее активных членов комитета. Так, на 2021 год председателем комитета по инжинирингу Союза KazService был избран Талгат Темиржанов, управляющий директор компании ILF Consulting Engineers. С начала 2021 года в ходе заседаний комитета поднимались вопросы, касающиеся грядущих изменений в законодательстве о лицензировании проектной деятельности, обсуждался опыт российских компаний в создании СПО в инжиниринговой отрасли, рассматривался вопрос по увеличению ставок в ценообразовании инжиниринговых услуг, по подготовке необходимых кадров в стенах казахстанских ВУЗов, а также сложности цифровизации инжиниринговой отрасли. Данная диалоговая площадка позволяет конкурирующим между собой компаниям вести общение «без галстуков», что существенно поднимает доверие и укрепляет рынок, позволяя выработать единую позицию переговоров с заказчиками. Кроме того, в случае наличия вопросов касательно деятельности той или иной нефтегазовой компании представители операторов также принимают участие в заседаниях комитета.

Союз убежден, что именно консолидация является ключем к успешному решению возникающих проблем. Делегируя часть своих функций комитету, Союз привлекает к действиям заинтересованные стороны, выступающие одновременно самыми лучшими и компетентными экспертами в своем секторе.



КОМИТЕТ НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА KAZSERVICE

При Союзе нефтесервисных компаний Казахстана действует ряд комитетов, разделенных по отраслям. Комитет нефтегазового строительства является рабочим совещательным и координационным органом Союза, который осуществляет аналитические, представительские, реализационные и стратегические функции Союза в сфере развития рынка нефтегазового строительства в Казахстане, увеличения доли местного содержания в строительных работах на нефтегазовых проектах, а также развития сотрудничества между иностранными и казахстанскими подрядчиками.

Махамбет Нажимов, председатель комитета нефтегазового строительства, генеральный директор ТОО «Real Construction», рассказывает о работе комитета и о целях, поставленных перед ним.

Махамбет Жаксылыкович, пожалуйста, расскажите подробнее о целях и задачах Комитета по нефтегазовому строительству KazService.

➤ Союзу нефтесервисных компаний Казахстана в этом году исполняется десять лет. За эти годы был накоплен большой профессиональный опыт по взаимодействию с различными игроками нефтегазового рынка и решения комплексных проблем.

На сегодняшний день Союз значительно вырос в профессиональном плане.

В столь значимый и сложный год Президиумом Союза было принято решение о моем назначении в качестве председателя Комитета по строительству.

Комитет был создан для точечной работы с членами KazService, выявления проблем и вопросов строительной отрасли в нефтесервисе.

Союз фокусирует свое внимание на каждой отдельной сфере деятельности, которая задействована в нефте-сервисной отрасли.

Основной задачей Комитета по строительству является консолидация членов Союза, работающих в строительном сегменте. Зачастую члены комитета могут являться потенциальными заказчиками / подрядчиками друг друга, либо даже конкурентами в тех или иных тендерах. Однако наша площадка позволяет участникам сесть за стол переговоров и обозначить общие для всех проблемы, выполняя функцию диалоговой площадки и развивая нетворкинг среди крупных, средних и малых компаний.

В чем заключается Ваша функция как председателя данного комитета?

➤ Председателем Комитета я стал буквально недавно. И для меня это первый опыт общественной работы. Моя общественная нагрузка и профессиональная деятельность предполагают, что я должен знать всю подробную информацию о действующих нефтесервисных проектах, о запланированных проектах на будущее, а также владеть ситуацией в части проблемных вопросов, с которыми сталкиваются как члены, так и операторы.

Помимо очередных заседаний, я также регулярно провожу точечные встречи с членами комитета. Это позволяет порой узнать более детальную информацию, которая недоступна при коллективном или дистанционном взаимодействии. Кроме того, живое общение способствует развитию дружеских и партнерских отношений между мной, как представителем KazService и другими подрядчиками.

Думаю, что со временем функции председателя Комитета по строительству станут шире, поскольку строительная отрасль является локомотивом отечественного нефтесервиса и является самой многочисленной на данный момент.

Расскажите, пожалуйста, о структуре Комитета по нефтегазовому строительству KazService.

➤ На данный момент в Комитете по строительству KazService числится более тридцати компаний, и их

количество неизменно растет. Многие компании имеют многолетний опыт ведения бизнеса, будучи основанными в период независимости Республики Казахстан или даже раньше.

В состав комитета входят такие крупные международные подрядчики как ССЕР, GATE, Velesstroy, SK, Kentech, так и казахстанские компании: Нефтестройсервис, Монтажспецстрой, Ариадна, ССТ и многие другие.

Благодаря открытому общению «без галстуков», компании охотно присоединяются к дискуссиям и пополняют ряды членов Комитета по строительству. Здесь мы общаемся «без купюр», поднимаем актуальные вопросы и стараемся коллегиально найти приемлемое для всех решение.

Какие вопросы поднимались и обсуждались в Комитете с начала текущего года?

➤ Основные вопросы, которые поднимались с текущего года, связаны с вопросами ремобилизации на ПБР ТШО, вакцинации, объемами работ на новых проектах на Карачаганакском и Северо-Каспийском проектах, а также выхода на другие проекты ближнего зарубежья.

Некоторые члены делятся опытом строительно-монтажных работ на других проектах или в других странах. Это позволяет другим компаниям понять, с чем они могут столкнуться в будущем при вовлечении в такие проекты.

В наше время самым главным является способность не растерять накопленный потенциал и ресурсы, которые накапливались годами. Для этого очень важно развиваться всесторонне, особенно в текущих условиях сокращения некоторых объемов работ. Члены Комитета представляют из себя кладезь этих знаний и опыта, собранного по крупинкам в течение многих лет.

Именно поэтому активное общение с другими игроками рынка, на мой взгляд, является верным и проверенным способом непрерывного развития и поддержания ритма отрасли. Вместе решая имеющиеся в отрасли проблемы, члены комитета неизбежно приходят к сплочению и находятся в более выигрышном положении.

Встреча казахстанского бизнес-сообщества с полномочным органом ТОО «PSA»



Стоит отметить, что инициатором совещания был сам полномочный орган. Более того, ТОО «PSA» выразило готовность и желание проводить подобные встречи на регулярной основе для выявления и оперативного решения возникающих проблемных вопросов в отрасли.

17 марта 2021 года в онлайн-формате состоялась встреча бизнес — сообщества с ТОО «PSA», полномочным органом в соглашениях о разделе продукции месторождений «Кашаган», «Карачаганақ» и «Дунга». Более сотни компаний представляли нефтесервисное бизнес-сообщество. Делегацию от PSA возглавил Алибек Жамауов, заместитель генерального директора по контрактам, реализации и ревизии счетов нефтяных операций (СНО). Также, был представлен Есболат Смаилов, новый директор департамента методологии закупок и развития местного содержания. В ходе встречи участники обсудили вопросы совершенствования требований по наличию доли казахстанского

уставного капитала в подрядных компаниях, проведения закупок исключительно среди казахстанских заводов и предоставления условной скидки в размере 10% казахстанским предприятиям. Были обсуждены вопросы усиления контроля за исполнением требований по казахстанскому содержанию на проекте компании Petrofac по строительству водоочистных сооружений и размещения заказов по металлоконструкциям внутри Казахстана без привлечения зарубежных заводов. Отдельно были обсуждены вопросы перехода к электронным процедурам закупок в НКОК и КПО, а также привлечения казахстанских IT-компаний на соответствующие работы.

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ,
председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана:



По многим проектам, реализуемым на месторождении «Кашаган», полномочный орган PSA начал требовать наличие казахстанского участия в размере не менее 50% в доле уставного капитала компании, участвующей в проекте. Благодаря данной мере был создан ряд совместных предприятий между зарубежными и местными компаниями. Однако, наблюдается случаи, когда иностранные компании формализуют данное требование, переписывая свою долю условному гражданину Республики Казахстан, являющегося по-сути аффилированным лицом. Учитывает ли PSA опыт работ у казахстанского партнера в качестве учредителя или иностранным компаниям достаточно создать совместное предприятие с любым гражданином Казахстана?

❑ PSA: В настоящий момент PSA предпринимает ряд мер по недопущению формализации данного требования. В частности, внедряются нормы, не допускающие участие в проектах вновь созданных компаний в качестве казахстанского партнера. Такая компания должна будет иметь не менее чем трех летний опыт полноценной работы. Кроме того, в зависимости от каждого контракта, где имеется возможность рассчитать местное содержание, будут внедрены требования по обязательному целевому уровню этого показателя, при невыполнении которого будет приостановлена выплата по контрактам. При дальнейших повторных нарушениях такие компании будут попадать в «черный список» поставщиков. К некоторым контрактам будут прикреплены требования по использованию казахстанских стандартов при проектировании. Полномочный орган PSA будет вести особый контроль за недопущением привлечения формальных совместных предприятий.

Уалихан АХМЕТОВ,
основатель завода **KARLSKRONA:**



PSA было анонсировано о внесении изменений в тендерные процедуры КПО и НКОК в части развития казахстанского содержания, а именно:

- «проведения закупок исключительно среди казахстанских заводов»;
- «предоставления условной скидки в размере 10% казахстанскому предприятию при наличии сертификата СТ-КЗ».

Однако, на практике данная норма сложно реализуется, необходимо доработать данные меры по поддержке казахстанских заводов. К примеру, когда оператор проводит большой лот, а у отечественного завода имеется сертификат СТ-КЗ только на определенные виды товаров. Это приводит к тому, что оператор находится в замешательстве по предоставлению или отказу 10% условной скидки заводу. Или можно привести пример, когда для проведения «казахстанского тендера» необходимо наличие минимум четырех заводов по закупаемым в тендере товарам. Однако зачастую в Казахстане очень мало заводов, полностью соответствующих требованиям НКОК и КПО.

☒ PSA: Данные меры по развитию местного содержания были внедрены в тендерные процедуры по инициативе полномочного органа, которых ранее не было. Мы понимаем, что наличие четырех заводов для проведения казахстанского тендера это слишком много, но в следующем раунде переговоров мы планируем снизить данное требование до трех. Тем не менее, на данный момент существующие тендерные процедуры позволяют проводить закупки в рамках Карачаганакского и Северо-Каспийского проектов на бесконкурентной основе при наличии соответствующего производителя в Казахстане. Полномочный орган отслеживает применение данной меры в обоснованных случаях. Что касается условной скидки, действительно, на практике возникли некоторые разночтения и нестыковки по закупке смешанных списков продуктов, которые закупаются операторами. Данные замечания будут приняты нами в работу с целью дальнейшего совершенствования тендерных процедур.

Ерлан АНДАШЕВ,
генеральный директор **Alimay:**



Действующий Кодекс Республики Казахстан «О недрах и недропользовании» (пп. 30 и 31 ст. 278) обязывает подрядчиков Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов осуществлять закупки в соответствии с правилами операторов. Но на практике данная норма не исполняется. Какова позиция PSA по данному вопросу и проводится ли работа с операторами по установлению конкурентных закупок подрядными компаниями?

☒ PSA: Проблема заключается в том, что по данному вопросу существуют разночтения, поскольку операторы и подрядчики трактуют ее каждый по-своему. Необходимо инициировать обращение в Министерство энергетики РК, как к разработчику закона, для получения официального толкования данной нормы.

**Азамат КОПЕНОВ,
завод CENTECH:**



Компания Petrofac провела ряд встреч с казахстанским бизнесом в онлайн-формате благодаря поддержке PSA. Однако, при обращении в Petrofac зачастую запросы отечественных заводов игнорируются. Закупщики Petrofac базируются в ОАЭ и практически не знакомы с казахстанской промышленностью. Им привычнее работать с имеющимся пулом своих глобальных поставщиков. По неформальным данным, компании выгоднее заплатить штраф за неисполнение показателей казахстанского содержания, чем взаимодействовать с казахстанскими заводами. Может ли PSA усилить контроль над увеличением закупок казахстанских товаров по проекту Petrofac, поскольку к июню 2021 года практически все заказы будут размещены по большей части за рубежом?

➔ PSA: Полномочный орган участвует в мониторинге развития местного содержания в проекте Завода по водоочистке на Кашагане, однако данная работа не регулируется тендерными процедурами. Тем не менее в настоящее время, по данным на февраль текущего года было отправлено 188 запросов на местный рынок и получено 100 предложений. На конец февраля текущего года закуплено 58 наименований товаров с сертификатом СТ-КЗ, а местное содержание на проекте составляет 41%. В ближайшее время планируется проведение совещания с представителями НКОК, где будут обсуждаться пути дальнейшего увеличения местного содержания в проекте.

**Абай АМАНОВ,
технический директор KazTransCom:**



На сегодняшний день наблюдается монополия в IT-сегменте нефтесервисного рынка со стороны компании TERRALINK, хотя казахстанские компании могут предложить более низкие цены. Каким образом казахстанским IT-компаниям можно принять участие в разработке электронных закупочных площадок для НКОК и КПО? Возможно ли казахстанским IT-компаниям, которые имеют опыт работы в построении различных государственных электронных платформ, как egov.kz, получение технического задания от операторов?

➔ PSA: Планы по внедрению электронных закупок были скорректированы по срокам в связи с пандемией. Тем не менее до конца 2021 года планируется объявить тендер на работы по формированию электронной системы закупок.

Концептуальная картина конечного решения на сегодняшний день отсутствует как у операторов, так и у Министерства энергетики РК и полномочного органа. Это связано с требованиями законодательства по хранению данных. В связи с этим полномочный орган в целях развития местного содержания предпочитает создание дата центра на территории Казахстана, однако оператор больше склоняется к облачному решению. Данный вопрос находится на стадии обсуждения, проводятся встречи со всеми вовлеченными сторонами.

Полномочный орган прилагает все усилия для максимального развития местного содержания. Ведутся переговоры по требованию как минимум 30% казахстанского содержания в данном контракте.

Андрей ПАК,
заместитель генерального директора Ersai Caspian Contractor:



В настоящее время судостроительные заводы простаивают, в тоже время инвесторами обсуждается вопрос расширения Кашагана, где обсуждается размещение заказов по оборудованию и металлоконструкциям за рубежом с учетом ценовой политики. Однако, при сравнении ценовых предложений от местных и зарубежных заводов не учитывались дополнительные расходы, связанные с логистикой и поставкой готовых металлоконструкций в Казахстан. Местные заводы готовы к обсуждению и сотрудничеству с инвесторами, но сильно нуждаются в поддержке PSA по данному вопросу.

➤ PSA: Полномочный орган принял к сведению данный вопрос, который будет поднят на следующем заседании с инвестором. Бенчмаркинг будет учитывать, как логистику, так и прочие расходы при сравнении ценовых предложений, полученных от казахстанских и иностранных заводов.

Нурлан ЖУМАГУЛОВ,
генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана:



По данным Министерства финансов РК, подрядные компании (поставщики работ, имеющие прямые контакты с НКОК) могут импортировать сырье, материалы и оборудования для Северо-Каспийского проекта по нулевой ставке импортных пошлин и НДС: права Подрядчика согласно Статьям 7.1. в равной степени действуют в отношении каждого Субподрядчика Подрядчика, принимающего участие в Нефтяных Операциях в соответствии с настоящим Соглашением.

Подпунктом (к) статьи 7.1. СРП (Общие положения) предусмотрено, что при условии соблюдения положений Статей XX и XXVIII, Подрядчик имеет право ввозить, складировать и использовать иностранные материалы, оборудование и услуги по мере необходимости для выполнения обязательств по настоящему Соглашению без уплаты любых таможенных пошлин или, с учетом вступительной части настоящей Статьи, сборов или любых других Налогах, взимаемых Республикой на ввоз перечисленного выше.

Учитывая вышеуказанные нормы СРП, субподрядчики подрядных компаний, выполняющие услуги по исполнению условий СРП, освобождаются от уплаты экспортных и импортных таможенных пошлин, при этом уплачивают сбор за таможенную очистку в размере и в порядке, установленных законодательством Республики Казахстан на 01.11.1997г.

В настоящее время НКОК данная норма не применяется. Может ли PSA оказать содействие на исполнение норм СРП в отношении компаний, имеющих прямые контракты с НКОК?

➤ PSA: Полномочный орган в курсе данных проблем по вопросу импортных пошлин и НДС, и они не являются новыми. Предлагается проведение совещания с участием представителей Министерства финансов РК, в ходе которого полномочный орган готов отстаивать интересы казахстанских товаропроизводителей.

Подводя итоги совещания, Алибек Жамауов, заместитель генерального директора PSA, отметил, что все озвученные вопросы, будут подниматься в ходе следующих заседаний с операторами проектов и их акционерами. Он подчеркнул важность проведения подобных встреч и еще раз озвучил необходимость их проведения на регулярной основе.



ЗАВЕРШЕНИЕ МИССИИ В КАЗАХСТАНЕ

В течение пяти лет ТОО «Тенгизшевройл» возглавляла Имер Боннер, которая с 1 февраля 2021 года покинула пост генерального директора крупнейшего недропользователя. За годы работы в Казахстане она уделяла большое внимание вопросам безопасного и бесперебойного производства, развитию местного содержания и реализации социальных проектов в стране. Но самым основным вызовом, с которым пришлось столкнуться в марте прошлого года, является коронавирусная пандемия, которая спровоцировала глобальный локдаун и необходимость переформатировать ведение бизнеса в новый формат. Данное интервью было записано до вступления в должность Кевина Лайона, нового генерального директора ТОО «Тенгизшевройл».

Госпожа Боннер, в первую очередь, от имени многих казахстанских компаний выражаем признательность ТШО за выплату компенсаций подрядным организациям ТШО за время простоя строительных работ на ПБР. Благодаря поддержке ТШО многие компании избежали банкротства. Ваша компания также внесла огромный вклад в борьбу с COVID-19 в Атырауской области. С какими основными проблемами столкнулась сама компания? И какие проблемы приходится преодолевать сейчас?

➔ В 2020 году наша отрасль столкнулась одновременно с несколькими вызовами: пандемией, снижением цен на нефть и производственными ограничениями. ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО), как и все компании в мире, было вынуждено преодолевать эту неопределенность, направляя необходимые инвестиции и принимая решения, в первую очередь, для защиты наших сотрудников и бизнеса в целом. Несмотря ни на что, ТШО единой командой продолжал безопасную и бесперебойную производственную деятельность, выполняя работы критического пути для успешной реализации Проекта будущего расширения — Проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД) в максимально возможной степени.

Ярким примером успеха этой работы является своевременное завершение трехлетней программы морских перевозок и доставка всех модулей на Тенгиз к концу октября 2020 года.

Сложности прошлого года все еще сохраняются. ТШО продолжает фокусировать свое внимание на преодолении пандемии и максимальной ремобилизации работников на ПБР-ПУУД, как только это станет безопасно. Также на 2021 год мы запланировали профилактический ремонт и полную программу строительных работ ПБР-ПУУД, но реализуются ли эти планы будет зависеть от того, как вся команда на Тенгизе справится с пандемией — будет ли соблюдать меры безопасности необходимые для защиты людей, команд и компании в целом.

Персонал ТШО и работники подрядных организаций продолжают получать финансовую поддержку пока мы работаем над проблемой обеспечения безопасности, связанной с пандемией. Одновременно, ТШО продолжает сотрудничать с экспертами в области здравоохранения и соответствующими государственными органами Казахстана и Атырауской области для получения необходимой поддержки в области защиты здоровья для успешной реализации наших бизнес-планов на 2021 год.

Низкие цены на нефть, закрытие границ из-за глобальной пандемии привели не только к оптимизации затрат нефтяных компаний, но и позволили уделять больше внимания поддержке местных ресурсов. Мы наблюдаем сокращение иностранных специалистов на ПБР, структурные изменения в отделах ТШО. Пожалуйста, расскажите об основных структурных изменениях в компании.

➤ Да, в результате пандемии и сложной ситуации на рынке мы произвели перезагрузку нашей деятельности, пересмотрели планы, чтобы обеспечить устойчивость к низким ценам на нефть и конкурентоспособную прибыль для Республики Казахстан и наших акционеров. Мы также переосмыслили наши бизнес-приоритеты, переоценили портфели проектов, изменили операционную модель, форсировав цифровизацию и внедрив новые гибкие рабочие процессы, способствующие повышению эффективности и ускорению принятия решений. Кроме того, мы внедрили полностью интегрированную организацию «Единая команда ТШО» для подготовки перехода ПБР к основному бизнесу в ближайшие несколько лет.

В результате этих усилий мы добились: оптимизации организационной структуры, сокращения иностранной рабочей силы на более чем 1 000 человек, и национализировали более 350 должностей, из которых около 100 являются руководящими.

Многие компании заинтересованы в возобновлении строительства ПБР. Как проходит ремобилизация рабочих и подрядных компаний?

➤ К концу 2020 года мы безопасно и успешно мобилизовали 95% персонала, запланированного к ремобилизации. Сейчас производственная деятельность продолжается в штатном режиме, и мы делаем все, чтобы обеспечить безопасное проведение работ, связанных с реализацией проекта ПБР-ПУУД. В декабре 2020 года и в январе 2021 года мы наблюдали несколько случаев роста заболеваемости в определенных вахтовых поселках. Для того, чтобы сдержать распространение вируса несколько команд были помещены на 7-10-дневный карантин, и поэтому мы приостановили

ремобилизацию. Тем временем, мы продолжаем тесно сотрудничать с государственными органами Республики Казахстан, соблюдая все санитарные протоколы, и планируем восстановить ремобилизацию, как только мы будем уверены, что достигнута безопасность, а вирус локализован.

Многие компании в кризисный период оказали значительную поддержку жителям регионов. Какую лепту внесла Ваша компания в борьбу с COVID-19 в Атырауской области?

➤ С самого начала пандемии ТШО остается важным партнером Атырауской области в борьбе с COVID-19. В общей сложности компания закупила и передала для нужд медицинских работников и населения необходимое оборудование и средства защиты на сумму, превышающую 4,5 млрд тенге. Выделенные средства были направлены на приобретение более 648 000 единиц средств индивидуальной защиты, 56 кислородных концентраторов, 252 единиц медицинского оборудования, 20 аппаратов ИВЛ, 2 ПЦР-приборов для диагностики коронавирусной инфекции, медицинских автомобилей, пирометров, тепловизоров и дезинфекторов, реанимобилей и машин скорой медицинской помощи. Кроме того, были организованы авиарейсы для репатриации студентов и доставки более 20 т медикаментов в Атыраускую область.

В первую очередь, мы предусмотрели возможность увеличения мощностей ПЦР-тестирования в Атырауской области и передали на безвозмездной основе специальное оборудование учреждениям здравоохранения, которое позволяет выполнять 800 тестов в день. ТШО вместе с нашими бизнес-партнерами финансирует строительство многопрофильного медицинского комплекса на 200 коек в г. Кульсары.

Что Вы посоветуете казахстанским компаниям, планирующим стать партнерами ТШО?

➤ Мы убеждены, что устойчиво развивающиеся местные компании приносят пользу экономике, обществу и стране в целом, поэтому мы стремимся развивать и поддерживать прочные деловые отношения

с клиентоориентированными поставщиками, которые обладают высокой культурой безопасности, бесперебойным производством, и предлагают качественные товары и услуги, конкурентоспособные цены и инновационные бизнес-решения. Неотъемлемой частью поддержки местных поставщиков является предоставление им информации о планируемых закупках товаров, работ и услуг и технических требованиях к ним на официальном сайте компании.

ТШО активно выступает за развитие партнерств, передачу знаний и технологий между казахстанскими и международными компаниями. Мы инициировали Программу развития местных поставщиков совместно с Европейским Банком Реконструкции и Развития (ЕБРР). Благодаря консультационной и образовательной поддержке, только в 2019 году 73% компаний, участвующих в этой программе, увеличили свои доходы на 66%, а количество сотрудников увеличилось на 32%. В 2020 году затраты ТШО на казахстанские работы, товары и услуги составили более 3,5 млрд долларов США.

Мы внедрили полностью интегрированную организацию «Единая команда ТШО» для подготовки перехода ПБР к основному бизнесу в ближайшие несколько лет. В результате этих усилий мы добились: оптимизации организационной структуры, сокращения иностранной рабочей силы на более чем 1 000 человек, и национализировали более 350 должностей, из которых около 100 являются руководящими.

За время моей работы в ТШО компания продолжала выполнять свои обязательства перед Республикой Казахстан и Акционерами.

Мы сохраняли фокус на безопасной работе, прогрессе проекта ПБР-ПУУД и внесли свой вклад в экономическое процветание страны за счет рекордного вклада в казахстанское содержание. Быть частью команды ТШО в столь захватывающий период было одновременно увлекательно и сложно.

Кевин Лайон заменит меня на должности генерального директора ТШО.

С 1993 года расходы ТШО на казахстанское содержание составили 36,4 млрд долларов США. В настоящее время ТШО закупает различные виды материалов со всего Казахстана.

Г-жа Боннер, Вы проработали в ТШО более пяти лет, а с февраля 2021 года переходите на новую должность в компании Chevron. Пожалуйста, поделитесь своими впечатлениями от жизни и работы в Казахстане и что ждет ТШО после Вашего ухода?

Удивительное казахстанское тепло и гостеприимство, которые я и моя семья испытали здесь, в Казахстане, навсегда останутся в наших сердцах. Для меня было большой честью занимать должность генерального директора ТШО, а возможность возглавлять такую потрясающую организацию всегда ободряла меня. Сотрудники ТШО на самом деле неординарные люди, которые каждый день демонстрируют выдающуюся производительность и способны преодолевать любые трудности даже в самых непростых условиях. Это особенно было видно в кризисный период прошлого года.

Он обладает выдающимися лидерскими качествами, многолетним опытом работы в нефтегазовой отрасли в различных подразделениях Chevron по всему миру, и способностью эффективно работать со всеми заинтересованными сторонами.

Совсем недавно он занимал должность президента и управляющего директора бизнес-подразделения «Шеврон Индо Азия» в Джакарте, Индонезия.

Я уверена, что под руководством Кевина Лайона деятельность ТШО и вклад компании в Республику Казахстан выйдут на новый уровень.

KAZAKHSTAN WILL ALWAYS BE IN MY HEART

*Eimear Bonner left the position of General Director of Tengizchevroil, LLP on February 1, 2021 after running the largest subsoil user of Kazakhstan during five years. Within this period, she paid considerable attention to the issues of safe and sustainable production, the development of the local content and the successful implementation of social projects in the country. However, the main challenge she and her colleagues faced in March 2020, was the COVID-19 pandemic that led to the global lockdown and required the necessity to introduce new approaches of doing business in new format. Her interview was recorded prior to the time when **Kevin Lyon**, the new General Director of Tengizchevroil, LLP, took the office.*

Dear Mrs. Bonner, first, on behalf of many Kazakhstani companies, we would like to express our gratitude to TCO for paying compensation to business partners during downtime of construction activities at FGP. Thanks to TCO support, many companies avoided the bankruptcy. TCO also made a huge contribution to fight against Covid-19 in Atyrau Oblast. What are the main challenges faced by TCO? What are the current problems for the Company?

☒ In 2020, our industry faced many challenges all at once — the pandemic, low oil prices and production restrictions. TCO like all companies had to navigate this uncertain landscape and make the necessary investments and decisions to first protect our people and protect our business — both operations and our expansion project. Despite these difficult and unfavorable conditions, the One TCO team continued safe and uninterrupted production activities and continued critical work to advance the Future Growth Project — Wellhead Pressure Management Project (*FGP-WPMP*) as much as possible. A shining example of our successful work was the timely completion of the three-year module transportation sealift program and delivery of all modules to Tengiz by end of October.

These challenges have continued into 2021 and TCO remains focused on working through the pandemic to enable remobilization when safe to do so. We have

many activities planned for 2021 including maintenance turnaround and a full program of construction activities for FGP-WPMP so our ability to meet our plans will be determined by how the entire TCO team manage through the pandemic and follow the safeguards we have in place to protect people, teams and our organization.

TCO's staff and Business Partner workforce continue to be financially supported as we work through these challenges. TCO continues to cooperate and collaborate with health experts and relevant state bodies of the Republic of Kazakhstan and Atyrau Oblast to obtain the needed health and business support to support its business plans for 2021.

The global pandemic led to the decrease in oil prices and closing the borders. The negative post-pandemic consequences forced the oil companies to think about the cost optimization. On the other hand, it allowed them to pay more attention to support the local resources. The number of foreign specialists who worked in FGP has been reduced and organizational structure faced some changes. Could you please share the main structural changes in the company?

☒ Because of the pandemic and challenging market environment, we undertook a significant reset and review of our end-to-end business to ensure our forward business plan was resilient in lower oil prices and offered

competitive returns for our shareholders and the Republic of Kazakhstan. We updated our priorities, high graded our development and project portfolios, redesigned our operating model, adopted new agile workflows and ways of working to drive improved efficiency, faster decision making and advanced our digitalization journey and implemented a fully integrated “One TCO team” in preparation for transition of FGP — WPMP to Base Business over the coming years.

The results of these efforts include optimization of TCO’s organizational structure, a 1,000+ reduction in the number of foreign workers, nationalization of over 350 positions of which more than 100 are supervisory or leadership positions.

Many companies are interested in resuming FGP construction activities. How the mobilization of employees including BP employees is held?

➤ By the end of 2020, we had safely and successfully remobilized 95% of the personnel scheduled for remobilization. Production activities continue and we are taking measures to ensure safe progress on works related to FGP-WPMP project execution. We did see several virus outbreaks in camps in December 2020 and January 2021 and therefore paused remobilization to manage these outbreaks with our business partners. Several groups were quarantined for two weeks or sheltered in their accommodation for 7-10 days to contain the virus spread and ensure those infected got the necessary medical care and attention. TCO continues to work closely with the authorities of the Republic of Kazakhstan to manage through the current winter wave of cases in compliance with all sanitary protocols.

The results of these efforts include optimization of TCO’s organizational structure, a 1,000+ reduction in the number of foreign workers, nationalization of over 350 positions of which more than 100 are supervisory or leadership positions.

Remobilization will resume when we know the virus has been contained and it is safe to do so.

Many companies provided significant support to the local residents and society during this crisis period. What has been done by TCO to struggle against COVID-19 in Atyrau region?

➤ Throughout the pandemic period, TCO has remained an essential partner to communities in Atyrau Oblast. In our efforts to support local communities, TCO has purchased equipment and donated funds totaling approximately 4.5 bn tenge to support the needs of medical workers and local residents. Funds were used to purchase over 648,000 units of personal protective equipment; 56 oxygen concentrators; 252 units of medical equipment; 20 ventilators; two PCR testing devices for diagnosing coronavirus infection; medical vehicles, pyrometers, thermal imagers, disinfectants and ambulances. TCO also assisted in organizing flights to repatriate students and deliver medicine to Atyrau Oblast and arranging cargo aircraft delivery of more than 20 tons of critical medicine to Atyrau.

TCO helped increase PCR-testing capacity in Atyrau and donated special equipment to health care institutions of Atyrau Oblast, increasing testing capacity to 800 tests per day. Together with our FGP-WPMP Business Partners and contractors, TCO is co-financing the construction of a multi-specialty medical complex in Kulsary with 200 beds.

What recommendations would you give to local companies planning to become a partner of TCO?

➤ We believe that sustainable local companies benefit the economy, society and the country as a whole, so we strive to develop and maintain strong business relationships with customer-oriented suppliers who have a strong safety culture, who offer quality goods and services, at competitive prices and innovative business solutions. An integral part of supporting local suppliers is to provide them with information about TCO’s plans, technical needs and requirements on our official website. TCO has been a strong advocate for developing partnerships and supporting knowledge transfer between

INTERVIEW

Kazakhstani and international companies. We have initiated a Local Supplier Development Program with the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). Thanks to EBRD's consulting and educational support, in 2019 alone, 73% of companies participating in the program increased their revenues by 66%, and increased their number of employees by 32%. In 2020, the TCO expenses for Kazakhstani works, goods, and services made up more than 3.5 bn US dollars. Since 1993, TCO's local content spent is 36.4 bn US dollars. TCO currently purchases various types of materials from all over Kazakhstan.

Mrs. Bonner, you worked at TCO for more than five years and you will move to a new position at Chevron in February 2024. What impressions and memories you have got from living and working in Kazakhstan? What changes TCO will face after your leave?

✎ My family and I have experienced amazing Kazakh warmth and hospitality, and Kazakhstan will be in our hearts forever. It has been an honor and privilege to work at TCO; to serve as the leader of such an amazing organization has been humbling. The people of TCO

are truly extraordinary and have demonstrated they are capable of delivering outstanding performance and overcoming any challenge when faced with adversity. This has especially been the case in the crisis period over the past year.

During my time at TCO, the company has continued to deliver on its commitments to its shareholders and Kazakhstan. We have maintained relentless focus on safe operations, advanced the FGP-WPMP project and contributed to the economic prosperity of the country through record contributions in Kazakhstani content. It has been both exciting and challenging to have been part of the TCO team during such an exciting period of growth.

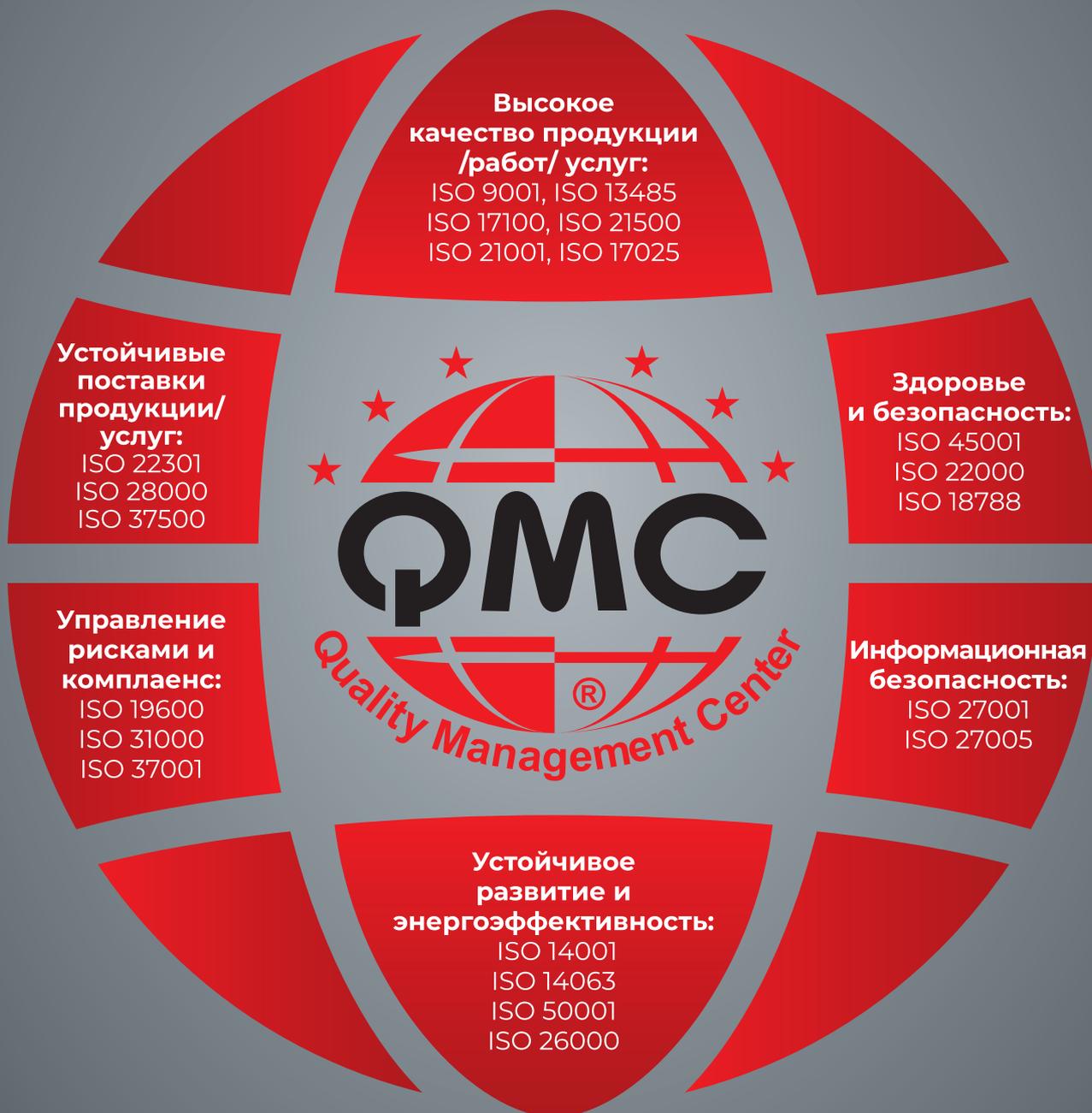
Kevin Lyon is TCO's new General Director and brings tremendous leadership, industry experience, a track record of performance and ability to work with stakeholders to the role, having served in various leadership roles at Chevron's business units around the world. Most recently, he served as President & Managing Director of Chevron's IndoAsia Business Unit in Jakarta, Indonesia. I am confident that under Kevin's leadership, TCO will take its performance and contributions to Kazakhstan to the next level.



ПРИДАДИМ **НОВЫЙ ИМПУЛЬС**
ВАШЕМУ БИЗНЕСУ С ПОМОЩЬЮ
МЕЖДУНАРОДНЫХ **СТАНДАРТОВ ISO!**



ЦЕНТР МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА



г. Атырау
+7 (7122) 32 46 02

г. Алматы
+7 (727) 279 48 72, 279 18 02

г. Уральск
+7 (7112) 50 40 68

www.qmc.kz [qmc.kz](https://www.instagram.com/qmc.kz) info@qmc.kz +7 701 755 50 86, +7 701 522 40 52



ССЕР: «5» ЗА РАЗВИТИЕ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ

Консолидейтед Контрактинг Инжиниринг & Прокьюремент С.А.Л. — Офшор (ССЕР) является филиалом компании Consolidated Contractors Company (CCC) в Казахстане.

Материнская компания работает на глобальном уровне, реализует широкий спектр различных проектов и имеет богатый опыт работы в отрасли. Ровно год назад по всему миру и в Казахстане был объявлен локдаун, который негативно повлиял на практически все индустрии, включая строительную и нефтегазовую.

Хишам Кауаш, Региональный управляющий директор, СНГ компании ССЕР, делится информацией о деятельности компании в Казахстане.

Г-н Кауаш, в чем заключаются основные различия между казахстанскими и иностранными компаниями?

➤ При проведении сравнительного анализа, прежде всего, принимаются во внимание профессиональный подход к работе, внедрение бизнес-процессов на высоком уровне, наличие необходимых квалифицированных кадров, оснащение технологичным оборудованием, компетенции и т.д. Нет существенных различий между компаниями, потому что большинство способных казахстанских компаний уже внедрили международные стандарты, знакомы с международными требованиями Заказчика и следуют им надлежащим образом.

Как Ваша компания сотрудничает с местными компаниями и поставщиками? Как Вы оцениваете текущий уровень казахстанских компаний?

➤ У каждой компании есть свои сильные и слабые стороны, которые учитываются при оценке своих возможностей. Весь процесс работы с казахстанскими компаниями очень прозрачен и понятен, а оценка ССС аналогична оценке других крупных компаний. Во-первых, компания должна представить письмо, выражающее интерес, и подать заявку на переквалификацию для конкретного объема работ. Затем, во время прохождения тендерного этапа, компании

должны предоставить техническое предложение, коммерческое предложение, отчет об активах. При этом следует ожидать, что их возможности будут тщательно оценены на основе набора критериев. В итоге к заключению контрактов будут приняты те компании, которые соответствуют этим критериям.

В предыдущие годы Ваша компания заменила иностранных специалистов, работавших на крупных проектах и занимавших высокие и ответственные должности генеральных менеджеров, местными кадрами. Выполнив эту задачу, как Вы оцениваете потенциал казахстанских специалистов? Какие последствия могут иметь место после такого несколько рискованного решения, которое может влиять на реализацию действующих и будущих проектов?

➤ Мы национализировали почти три тысячи позиций экспатов на наших недавних проектах и процесс национализации всегда спланирован до начала выполнения проектов. Процесс включает в себя обмен знаниями между казахстанским и иностранным работником. При этом обучение проводится во время фактического проведения работ. Когда казахстанский сотрудник достигает определенных внутренних ключевых показателей эффективности и показывает стабильные результаты, мы национализируем должность иностранного сотрудника.



Пожалуйста, расскажите об инициативах Вашей компании в части развития местного содержания и проведения активной социальной политики в Казахстане.

➤ Развитие казахстанского содержания является важной частью наших бизнес-процессов, которой мы придаем первостепенное значение в нашей бизнес-стратегии. Мы очень серьезно относимся к нашим подходам в отношении казахстанского содержания. На данный момент мы инициировали множество достойных похвалы мероприятий в этом направлении. В 2017 году мы запустили два профессиональных технических учебных центра в г.г. Атырау и Аксай, чтобы обучать безработных людей, которые имеют желание получить новую профессию. До сегодняшнего дня более двух тысяч человек прошло подготовку в различных профессиях. Они включают в себя лесомонтажников, трубомонтажников, сварщиков, слесарей, электромонтажников и другие востребованные специальности. После должного обучения более 80% выпускников были наняты и задействованы на наших проектах в Тенгизе.

Кроме того, в 2018 году мы запустили программу развития карьеры национальных кадров для развития

талантливых казахстанских сотрудников. Данная программа направлена на проведение стажировок для талантливых казахстанских сотрудников на зарубежных мега-проектах компании ССС, чтобы дать людям возможность изучить новые способы реализации проектов и управленческие подходы. После запуска этой программы девять наиболее отличившихся казахстанских инженеров были командированы на наши проекты в Катаре, Омане, ОАЭ и Египте.

Наряду с этим, недавно мы подписали проектное соглашение с Фондом «Жүректен жүрекке» (*«От сердца к сердцу»*), чтобы обеспечить профессиональное обучение различным профессиям и развитие карьеры для малообеспеченных женщин в г. Атырау. Проект, который длился шесть месяцев, получил название «**Образование для всех; Расширение прав и возможностей уязвимых женщин**». Он был направлен на повышение уровня жизни уязвимых безработных женщин.

Как коронавирусная пандемия повлияла на работу Вашей компании? С какими последствиями пришлось столкнуться после того, как был объявлен глобальный локдаун? Какие активные и упреждающие меры были предприняты Вами в то время?

➤ Безусловно, глобальная пандемия затронула все организации в мире, и мы не были исключением. Однако, следуя строгим инструкциям и проактивным мерам властей Казахстана и наших Заказчиков в лице ТОО «Тенгизшевройл» и компании «Алдар», мы смогли контролировать ситуацию. Мы нейтрализовали тяжелую ситуацию, которая в настоящее время ежедневно нами отслеживается. Мы уверены, что вакцинация персонала в отдаленных районах позволит нам оптимизировать выполнение проектов в будущем.

Ваши пожелания и рекомендации отечественным нефтесервисным компаниям, членам Союза нефтесервисных компаний Казахстана и читателям журнала KAZSERVICE.

➤ Желаю всем здоровья, благополучия в эти непростые времена и успехов в будущих проектах, реализуемых в казахстанской нефтегазовой отрасли.

NEW PROJECTS

NEW PROJECTS

2021 NEW PROSPECTS

NEW DECADE

BUILDING THE FUTURE

NEW GOALS

NEW IDEAS

NEW INITIATIVES

NEW HEIGHTS

NEW PERSPECTIVE
NEW PERSPECTIVE
NEW MEN



CCEP: VERY LOCAL COMPANY

*Consolidated Contracting Engineering & Procurement S.A.L. — Offshore (CCEP), the Kazakh subsidiary of Consolidated Contractors Company (CCC) operates on a global level, implements a wide range of various projects and has the extensive experience in the industry. Exactly a year ago, a lockdown was announced in Kazakhstan and around the world, which had a strong impact on almost all industries, including construction and oil and gas. **Hisham Kawash**, Regional Managing Director, CIS of CCEP, shares the information about the activity of the Company in Kazakhstan.*



Mr. Kawash, what are the most important differences between Kazakh and foreign companies?

➤ In this case the approaches to work, implementation of high-level business-processes, necessary personnel qualifications, technical equipment, competencies, etc. — everything is taken into account. There are no substantial differences between local and foreign companies, because most of the capable Kazakh companies already have implemented international standards. Many of them are familiar with International Clients' requirements and follow them accurately and appropriately.

How your company arranges its work with local companies and suppliers? How do you assess the current level of Kazakhstani companies?

➤ Every entity has its own strong and weak positions. Based on that every company analyses its capabilities and opportunities. The entire process of working with Kazakh companies is very transparent and straightforward and CCC's assessment is similar to that of other major companies' process. First, the company needs to submit an expression of interest, and be prequalified for the specific job.

Then, during the tendering stage, the company's technical proposal, commercial proposal, assets, and its capabilities are thoroughly assessed based on a set of criteria. Those who fulfill the criteria will be accepted.

In previous years, your company replaced foreign specialists on some large projects with Kazakhstani employees in the positions of general managers. Since then how do you assess the potential of Kazakhstani personnel and what consequences do you see after such a personnel reshuffle, which at one time could carry some certain risks?

➤ We have nationalized almost a three thousand expatriate positions on our recent projects and the process of nationalization is always planned ahead prior to the execution of projects. The process involves hands on knowledge exchange between the Kazakh and expatriate employee, and training has been done during the actual conduct of work. When the Kazakh employee reaches certain internal KPIs we then nationalize the expatriate position.

Please tell us about your company's initiatives in terms of local content development and active social policy in Kazakhstan.

➤ Kazakh Content development is a major and crucial part of our business processes, and we give it a paramount importance in our business strategy. We take very seriously our approaches in terms of Kazakh Content and have so far initiated numerous commendable activities in this direction.

In 2017 we established two vocational training centers in Atyrau and Aksai to train unemployed people who have a desire to obtain a new profession. So far more than 2,000 people have been trained in various trades such as scaffolding, welding, carpeting, pipefitting and electricity. More than 80% of the graduates have been employed in our projects in Tengiz.

Moreover, in 2018 we launched a National Career Development (NCD) program, tailored for the development of talented Kazakh employees. The Program aims to send talented Kazakh employees to one of CCC's mega projects outside of Kazakhstan to learn new ways of execution and management approaches. Since

Moreover, in 2018 we launched a National Career Development (NCD) program, tailored for the development of talented Kazakh employees. The Program aims to send talented Kazakh employees to one of CCC's mega projects outside of Kazakhstan to learn new ways of execution and management approaches.

the launching the Program, nine distinctive Kazakh engineers were transferred to projects in Qatar, Oman, UAE and Egypt.

In addition, we have recently signed a project agreement with Zhurekten Zhurekke Fund (*From heart to heart*), with the aim to provide the professional training in various trades and career development for underprivileged women in the city of Atyrau. Entitled as "Education for all; Empowerment of Vulnerable Women", the six-month project aims to improve the standard of living of the vulnerable unemployed women.

How did COVID — 19 affect your company and what consequences did your company face? What proactive measures have been taken by your company to neutralize the negative impact of the pandemic on your company, your projects and the industry as a whole?

➤ Global pandemic has affected every entity in the world and we were no exception. However, following the strict instructions and proactive measures of Kazakh's authorities and our clients — TCO and Aldar, we were able to control the situation and now we are monitoring it on an hourly basis. We believe that vaccination of the personnel in remote areas will allow us to streamline the execution of the projects in the future.

Your wishes and recommendations to domestic oilfield service companies, members of the Association and the readers of KAZSERVICE Magazine.

➤ I wish everybody health, to stay safe during these difficult times and success in future projects in the industry.



УСЛУГИ МИРОВОГО УРОВНЯ ПО РАЗРЕШЕНИЮ СПОРОВ В СУДЕ МФЦА И МЕЖДУНАРОДНОМ АРБИТРАЖНОМ ЦЕНТРЕ

В марте 2021 года представители Суда Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) и Международного арбитражного центра (МАЦ) встретились с членами Союза нефтесервисных компаний Казахстана. В рамках этой встречи эксперты Суда МФЦА и МАЦ обсуждали вопросы, связанные с включением типовых оговорок Суда МФЦА и МАЦ в контракты компаний, осуществляющих деятельность в казахстанском нефтегазовом секторе.

Сегодня типовые оговорки Суда МФЦА и МАЦ были включены в более чем 4 000 контрактов, включая контракты компании Chevron и ТОО «Тенгизшевройл». Ожидается, что такая инициатива обеспечит Суд МФЦА и МАЦ работой по рассмотрению дел на долгие годы вперед, благодаря чему Суд МФЦА и МАЦ станут наиболее предпочтительными площадками для разрешения коммерческих споров в Центральной Азии.

*Журнал KAZSERVICE представляет интервью с **Кристофером Кэмпбелл-Холтом**, регистратором и руководителем аппарата Суда МФЦА и МАЦ.*

Кристофер, пожалуйста, расскажите о статистике дел и характере споров, разрешением которых занимаются Суд МФЦА и МАЦ?

➤ В этом направлении мы работаем уже четвертый год. На данный момент в Суде МФЦА и МАЦ были успешно разрешены четыреста шестнадцать споров. Сторонами данных споров были представители из Казахстана, России, Китая, Великобритании, Узбекистана, Польши, Турции и Азербайджана. Судебные решения были успешно исполнены в Казахстане на 100%. Во время пандемии COVID-19 все дела рассматривались в режиме онлайн без каких-либо административных сборов. Споры затрагивали вопросы по контрактам, платежам, продажам, долговым обязательствам, а также имущественные, земельные, финансовые и трудовые вопросы. При разрешении споров применялось право МФЦА, Казахстана и России.

Каковы основные преимущества использования услуг Суда МФЦА и МАЦ?

➤ Преимуществ от использования услуг мирового уровня по разрешению споров предостаточно. Во-первых, независимость Суда МФЦА и МАЦ гарантирует равную и справедливую защиту прав для всех инвесторов благодаря применению высочайших международных стандартов и обеспечению верховенства закона. Независимость Суда обеспечивают **Лорд Манс**, председатель Суда МФЦА и девять судей. Наши судьи являются одними из наиболее опытных и авторитетных специалистов в системе общего права, известные своей абсолютной независимостью, беспристрастностью, честностью, безусловным применением принципа верховенства закона и неподкупности в своей работе.

Регистрация юристов с правом представлять интересы сторон в Суде МФЦА является понятной, доступной и бесплатной. Более двухсот юристов из двадцати семи юрисдикций зарегистрировались онлайн и получили право на представление интересов сторон в Суде МФЦА.



Во-вторых, все судебные и арбитражные решения исполняются в соответствии с поэтапной исполнительской процедурой Суда МФЦА и МАЦ в Казахстане и за рубежом.

В-третьих, Суд МФЦА и МАЦ используют самые современные цифровые технологии с применением онлайн-системы eJustice и видео-технологии для проведения слушаний, которые на 100% обеспечивают возможность применения онлайн-формата для всех аспектов разрешения споров в процессе рассмотрения судебных, арбитражных дел и во время процедур медиации от стадии первоначальной подачи заявления до окончательного разрешения спора.

В-четвертых, особое значение имеет наше местонахождение. В Казахстане и во всем регионе Центральной Азии мы представляем первый суд общего права мирового уровня и Международный арбитражный центр, расположенные в непосредственной близости и на доступном расстоянии для казахстанских и центральноазиатских предприятий.

Наконец, регистрация юристов с правом представлять интересы сторон в Суде МФЦА является понятной, доступной и бесплатной. Более двухсот юристов из двадцати семи юрисдикций зарегистрировались онлайн и получили право на представление интересов сторон в Суде МФЦА.

Пожалуйста, поделитесь более подробной информацией о деятельности МАЦ.

■ МАЦ сотрудничает с Судом МФЦА, но является полностью независимым. Он обеспечивает независимую, экономичную и оперативную альтернативу судебному разбирательству, действуя в соответствии с лучшими международными стандартами для разрешения гражданских и коммерческих споров в МФЦА. МАЦ имеет собственную команду первоклассных международных арбитров и медиаторов, которые имеют большой опыт, являются независимыми, беспристрастными и придерживаются принципов честности.

	РАЗРЕШЕНО 416 СПОРОВ	
	СУД МФЦА	Исполнено 13 решений и постановлений
	МАЦ	Рассмотрено 403 дела по арбитражу и медиации
	ИСПОЛНЕНИЕ РЕШЕНИЙ СУДА МФЦА	Все судебные и арбитражные решения были успешно выполнены на 100% с использованием специально разработанной пошаговой процедуры Суда МФЦА
	33 МЕМОРАНДУМА О ВЗАИМОПОНИМАНИИ	
	Подписано 33 Меморандума о взаимопонимании с местными и международными центрами разрешения споров, ассоциациями юристов и партнерами по юридической программе образования	
	254 ЮРИСТА	
	254 юриста из 27 юрисдикций, в том числе из США, Великобритании, Европы, Центральной Азии, Африки, Азии, Австралии и Новой Зеландии, могут представлять интересы сторон в Суде МФЦА	

МАЦ предлагает сторонам максимально гибкий выбор правил, арбитров и процедур, которых они будут придерживаться при разрешении споров.

Процедуры и стандарты МАЦ соответствуют передовой международной практике и хорошо знакомы пользователям услуг арбитража и медиации в крупных финансовых центрах по всему миру.

Какими являются размеры комиссий? Какова цена вопроса подачи иска в Суд МФЦА и МАЦ?

➤ Все процедуры, связанные с подачей заявления, ведения дела и слушаний в Суде МФЦА и МАЦ, осуществляются бесплатно до 31 декабря 2021 года. Все стороны контракта, подписанного до 31 декабря 2021 года с оговоркой Суда МФЦА или МАЦ для разрешения споров, будут вправе получить услуги по администрированию процесса разрешения споров

Мы призываем всех членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана включать типовые оговорки Суда МФЦА и/или МАЦ в свои контракты.

в Суде МФЦА и МАЦ, возникших в рамках данного контракта, на безвозмездной основе до и после 31 декабря 2021 года.

Как мировая пандемия повлияла на работу Суда МФЦА и МАЦ?

➤ Мы внимательно следим за развитием ситуации с пандемией COVID-19. Мы занимаемся разрешением споров с использованием наших онлайн-ресурсов. Заявления можно подавать в Суд МФЦА и МАЦ через нашу онлайн-систему eJustice, доступ к которой можно получить на официальных веб-сайтах Суда МФЦА и МАЦ.

Мы разрешаем споры с использованием аудио и видео технологий, посредством письменной документации и по электронной почте, чтобы обеспечить быстрое и экономичное правосудие.

WORLD-CLASS DISPUTE RESOLUTION AT THE AIFC COURT AND INTERNATIONAL ARBITRATION CENTRE (“IAC”)

In March 2021, the AIFC Court and IAC presented to members of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan. The meeting continued the work of the AIFC Court and IAC to ensure that companies doing business in Kazakhstan, particularly in the oil and gas sector, include the AIFC Court and IAC in the dispute resolution clauses of their business contracts.

*The AIFC Court and IAC have been included in the dispute resolution clauses of more than 4,000 business contracts, including many operations contracts involving Chevron Tengizchevroil, following a targeted promotions initiative. This initiative of the AIFC Court and IAC is expected to secure casework for the AIFC Court and IAC for years to come as the number one choice for commercial dispute resolution in Central Asia. We are delighted to present an interview with **Mr. Christopher Campbell-Holt**, the Registrar and Chief Executive of the AIFC Court and IAC.*

Mr. Campbell-Holt, could you please update us on the case statistics and nature of disputes resolved at the AIFC Court and IAC?

➤ We are now in the fourth year of our operations. So far, AIFC Court and IAC have successfully resolved 416 disputes. Parties represented Kazakhstan, Russia, China, the UK, Uzbekistan, Poland, Turkey, and Azerbaijan. Judgments were successfully enforced in Kazakhstan with 100% satisfaction. All cases were administered online during COVID-19 with no administration fees. Disputes involved contracts, payments, sales, debt obligations, property, land, finance, and employment matters. Laws applied in the cases included the laws of the AIFC, Kazakhstan and Russia.

What are the main advantages of using the AIFC Court and IAC?

➤ There are many advantages. First, the independence of the AIFC Court and IAC guarantees the equal and fair protection of rights to all investors applying the highest international standards of the rule of law. Lord Mance, the AIFC Court’s Chief Justice, and nine other judges,

protect this independence. Our judges are among the most experienced and distinguished judges from the common law world with global reputations for absolute independence, impartiality, integrity, unconditional application of the rule of law, and incorruptibility.

Secondly, all judgments and awards are enforced following step by step AIFC Court and IAC enforcement procedures in Kazakhstan and internationally.

Thirdly, the AIFC Court and IAC provide the very latest up to date digital technology through their online eJustice system and video hearing technology and this provides a 100% online facility for all aspects of a dispute resolution for court, arbitration and mediation cases from initial filing to final disposition of cases.

Fourthly, our physical location. For the first time in Kazakhstan and the whole Central Asia region, we provide a truly world-class common law court and international arbitration center within immediate or short travel time distance for Kazakh and Central Asian businesses.

Fifthly, registering as a lawyer for rights of audience at the AIFC is user friendly, accessible and free of charge. More than 200 lawyers from 27 jurisdictions have registered online for rights of audience at the AIFC Court.

Please tell us more about the IAC.

➤ The IAC cooperates with the AIFC Court but it is completely independent. It provides an independent, cost-effective, and expeditious alternative to court litigation, operating to the highest international standards to resolve civil and commercial disputes in the AIFC.

The IAC has its own panel of outstanding international arbitrators and mediators who are greatly experienced, independent, impartial and of the highest integrity. The IAC offers parties maximum choice and flexibility in choosing the rules, arbitrators, and procedures they wish to use to resolve their disputes at the IAC.

The procedures and standards at the IAC follow international best practice and will be familiar to users of arbitration and mediation services in major financial centers around the world.

What about fees? Is it expensive to file a case at the AIFC Court and IAC?

➤ All applications, administration, and hearings at the AIFC Court and IAC are free of charge until 31 December 2021. All parties to a contract which is agreed before 31 December 2021 and includes the AIFC Court or IAC for dispute resolution will be eligible to receive free administration of any dispute resolution at the AIFC Court and IAC under that contract before and after 31 December 2021.

How did the world pandemic affect the operation of the AIFC Court and IAC?

➤ We have been actively monitoring the rapidly evolving COVID-19 situation. We are resolving disputes via our online facilities. Cases can be filed at the AIFC Court and IAC via our online eJustice system which can be accessed via the AIFC Court and IAC websites. We resolve disputes using audio and video technology, by written submissions, and email, to ensure quick and cost-effective justice.

	416 CASES RESOLVED	
	AIFC COURT	13 case judgments and orders
	IAC	403 arbitration awards and mediation settlements
	ENFORCEMENT	All judgments and arbitration awards were successfully enforced in Kazakhstan to 100% satisfaction using the AIFC Court's unique step by step procedure for efficient enforcement
	33 MOUs	
	33 MOUs signed with local and international dispute resolution centres, lawyer associations, and training partners	
	254 LAWYERS	
	254 lawyers from 27 jurisdictions including from the US, UK, Europe, Central Asia, Africa, Asia, Australia, and New Zealand registered at the AIFC Court for rights of audience	

We encourage all members of The Association of Oil Service Companies to include the AIFC Court and/or IAC in the dispute resolution clauses of their business contracts.

Обзор нефтесервисного рынка Казахстана в 2020 году



Обвал нефтяных котировок в условиях пандемии привел к снижению финансирования нефтесервисных услуг. Исследовательский центр компании «Делойт» провел анализ нефтесервисного рынка и оценил последствия изменений на рынке нефти в 2020 году. В статье представлены ключевые выводы исследования о перспективах добычи нефти в мире и в Казахстане, финансирования нефтесервисных услуг и крупнейших сегментов нефтесервисного рынка.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В МИРЕ

В I квартале 2020 года из-за эпидемии коронавируса произошло резкое снижение потребления углеводородов в мире. Для устранения дисбаланса на мировом рынке потребовалась новая сделка по ограничению добычи, которая была заключена в апреле 2020 года. В мае-июне прошлого года общее снижение добычи нефти по сделке ОПЕК+ составило 9,7 млн баррелей в сутки. Объем сокращения добычи постепенно ослаблялся в течение 2020 года, остановившись на отметке 7,2 млн баррелей в январе 2021 года. В 2021 году объемы сокращения производства нефти в странах ОПЕК+ будут пересматриваться ежемесячно.

Базовым планом будет ослабление ограничения добычи не более чем на 0,5 млн баррелей в сутки за месяц.

В 2020 году суммарная добыча нефти странами ОПЕК и ОПЕК+ составила 48 млн баррелей в сутки, что на 10,6% ниже уровня 2019 года. В ходе декабрьской встречи ОПЕК+ стороны договорились об увеличении суммарной добычи нефти в течение 2021 года на 0,5 млн баррелей в сутки за месяц. По результатам встречи в январе 2021 года участники пришли к соглашению, что Россия и Казахстан могут увеличить добычу на 65 000 и 10 000 баррелей в сутки соответственно в феврале и марте текущего года.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

МЛРД ДОЛЛАРОВ США (источник ВР, ЕИУ)

Рисунок 1



Квоты других членов ОПЕК+ в феврале остаются на уровне января 2021 года. Саудовская Аравия также согласилась удержать добычу в феврале и марте на отметке 1 млн баррелей в сутки, ниже своей квоты. В марте страны предварительно договорились о постепенном увеличении добычи на 2 млн баррелей в сутки относительно квоты декабря 2020 года. Этот уровень может быть достигнут уже в апреле-июне 2021 года. По итогам 2021 года суммарная добыча нефти странами ОПЕК и ОПЕК+ может вырасти на 5,5% год к году, до 50,7 млн баррелей в сутки. При реализации сделки ОПЕК+ на текущих условиях в 2021 году объем добычи жидких углеводородов в России

составит 535–540 млн тонн с учетом газового конденсата, а в Казахстане — 86 млн тонн.

Что касается мирового потребления нефти, темпы его восстановления будут во многом зависеть от темпов проведения и эффективности массовой вакцинации населения. Многие энергоемкие отрасли, такие как транспорт и туризм, останутся в сложной ситуации в течение большей части 2021 года, что будет препятствовать росту потребления углеводородов.

С учетом этих факторов восстановления добычи и потребления нефти до уровня 2019 года можно ожидать не ранее конца 2022 года при условии отсутствия непредвиденных изменений со стороны предложения.

КАПИТАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ НА РАЗВЕДКУ И ДОБЫЧУ УГЛЕВОДОРОДОВ В МИРЕ

По итогам 2020 года большая часть крупных нефтегазовых компаний сообщила о снижении капитальных расходов на разведку и добычу более чем на 20% год к году. Для мирового рынка нефтесервиса это означает завершение трехлетнего периода роста, продолжавшегося с 2016 года.

В наибольшей степени были сокращены расходы на геологоразведку на ранних стадиях разработки новых участков, проекты по добыче нетрадиционной нефти и низкорентабельные проекты в инвестиционном портфеле компаний.

В наименьшей степени пострадали расходы на обслуживание инфраструктуры и ремонт скважин на действующих месторождениях.

В 2021 году большинство крупных нефтегазовых компаний не планируют существенно увеличивать капитальные расходы на разведку и добычу. Многие пострадавшие в 2020 году проекты останутся в зоне риска и при реализации текущего сценария восстановления мирового рынка нефти будут отложены до восстановления спроса на углеводороды, ожидаемого в конце 2022 года — начале 2023 года.

КАПИТАЛЬНЫЕ РАСХОДЫ КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ НА РАЗВЕДКУ И ДОБЫЧУ 2019-2020 Г.Г

МЛРД ДОЛЛАРОВ США (источник отчетность компаний)

Рисунок 2



Суммарный объем капитальных расходов на разведку и добычу в 2021–2025 г.г. будет на 15–20% ниже плана, существовавшего до начала эпидемии COVID-19.

В 2020 году мировой нефтесервисный рынок снизился на 25%, до 310 млрд долларов США.

В III и IV кварталах 2020 года завершилась адаптация расходов нефтегазовых компаний к ценам на нефть, установившимся на отметке 40–45 долларов США за баррель, что привело к ускорению снижения спроса на нефтесервисные услуги.

В 2021–2022 г.г. на фоне стабилизации мировых цен на нефть произойдет восстановление нефтесервисного рынка на 12,1% и 3,0% год к году соответственно.

Согласно сложившейся взаимосвязи между ценами на нефть и объемом финансирования нефтесервисных услуг, при прогнозируемой цене нефти 53 долларов США за баррель в 2021 году объем мирового нефтесервисного рынка составит 348 млрд долларов США. Мировой рынок перешагнет отметку в 400 млрд долларов США только при установлении цен выше 70 долларов США за баррель.

Необходимость перераспределения части капитальных расходов на зеленые технологии для достижения целей устойчивого развития также будет тормозить рост нефтесервисного рынка. В целом, как и после кризиса 2015–2016 г.г., восстановление мирового рынка нефтесервисных услуг к докризисному уровню маловероятно даже в долгосрочной перспективе.

ДОБЫЧА ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ В КАЗАХСТАНЕ

По соглашению ОПЕК+, в 2020 году Казахстан взял на себя обязательства по сокращению добычи нефти на 23% в июле, на 21% — в августе-сентябре и на 18% — в октябре-декабре. Благодаря существенной доле газового конденсата в структуре добычи (11,9 млн т в 2019 году), на который не распространяются ограничения ОПЕК+, по итогам 2020 года добыча жидких углеводородов в Казахстане снизилась только на 5,4% (снижение на 4,9 млн т к 2019 году).

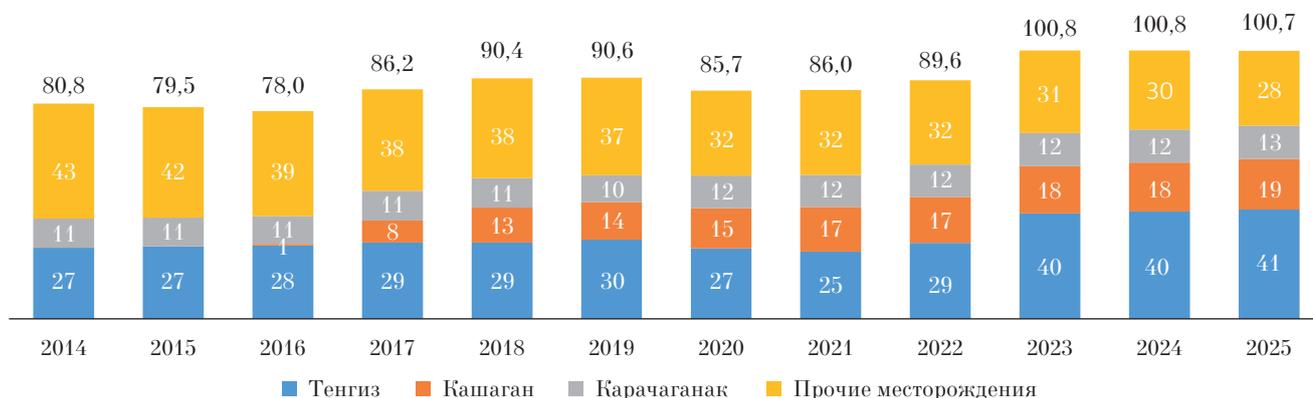
В 2021 году объем добычи жидких углеводородов в Казахстане вырастет до 86 млн т. Этот прогноз основан на добровольных корректировках добычи по итогам

встречи ОПЕК+ в марте 2021 года. Рост добычи жидких углеводородов начнется в 2022 году по мере восстановления мирового спроса на нефть до уровня 2019 года. Основной прирост добычи жидких углеводородов будет связан с реализацией проекта будущего месторождения на Тенгизском месторождении, согласно которому прогнозируется рост добычи до 41 млн т в 2025 году. Суммарный объем добычи жидких углеводородов в Казахстане в 2025 году составит 100,7 млн т. 72% общей добычи занимают три месторождения – гиганта: Тенгиз, Кашаган и Карачаганак (2020-й: 63%, 2014-й: 47%).

ДОБЫЧА ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ В КАЗАХСТАНЕ

МЛН Т (источник EIU, Министерство национальной экономики Казахстана, прогноз «Делойта»)

Рисунок 3



РЫНОК НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ

После кризиса на рынке нефти в 2015–2016 г.г. в Казахстане наблюдалось быстрое восстановление нефтесервисного рынка в среднем на 14% в год вплоть до 2019 года. В отличие от мирового и российского рынков нефтесервисных услуг, объем рынка в Казахстане превысил докризисные показатели 2014 года и составил 8,9 млрд долларов США в 2019 году.

Основной причиной такого роста стала реализация крупных проектов по расширению месторождений «Тенгиз» (45,2 млрд долларов США в 2016–2023 г.г.) и «Кашаган» (коммерческая добыча начата в 2016 году, а инвестиции в первый этап расширения составили 5 млрд долларов США в 2019–2024 г.г.).

Практически весь рост нефтесервисного рынка был связан со строительно-монтажными работами в рамках проекта по расширению месторождения Тенгиз. Этот сегмент рынка вырос с 1,7 млрд долларов США в 2014 году до 4,9 млрд долларов США в 2019-м. Около 80% этой суммы приходится на работы в рамках проекта по расширению месторождения «Тенгиз».

В 2020 году произошло значительное падение рынка нефтесервисных услуг из-за снижения цен на нефть и ограничения добычи в Казахстане по соглашению ОПЕК+.

По предварительной оценке, рынок нефтесервисных услуг в Казахстане в 2020 году снизился на 25%

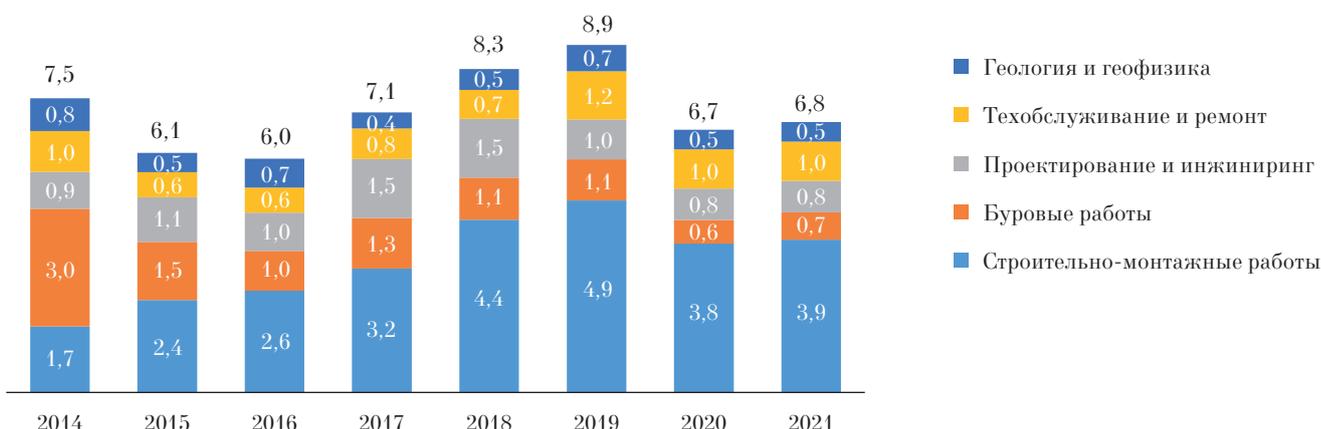
в долларовом выражении и составил 6,7 млрд долларов США.

В 2020 году было завершено строительство 807 нефтегазовых скважин (2019: 1 107 скважин), общее финансирование составило 0,7 млрд долларов США без учета НДС (2019: 1,1 млрд долларов США без учета НДС). По сравнению с уровнем 2014 года объем бурения в 2020 году снизился в 2,1 раза в физическом выражении и в четыре раза — в долларовом. Средняя стоимость бурения одной скважины после снижения в 2015–2018 г.г. стабилизировалась на уровне 0,9–0,95 млн долларов США без учета НДС.

Крупнейшим заказчиком нефтесервисных услуг в Казахстане является ТОО «Тенгизшевройл», на который приходится 72% объема рынка, в том числе более 85% финансирования строительно-монтажных работ, проектирования и инжиниринга, 56% финансирования техобслуживания и ремонтов, 45% финансирования геологоразведки и геофизики и 20% — буровых работ. На втором и третьем местах по объему заказов операторы других крупнейших месторождений в Казахстане: «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» (КПО) — 8% рынка, «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (НКОК) — 7% рынка и «Мангистаумунайгаз» — около 3,5%. На остальных заказчиков в целом приходится около 10% рынка.

РЫНОК НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ, МЛРД ДОЛЛАРОВ США БЕЗ УЧЕТА НДС
(Информационно-аналитический центр нефти и газа Казахстана, прогноз «Делойта»)

Рисунок 4



ДОЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ НА НЕФТЕСЕРВИСНОМ РЫНКЕ (источник: Делойт)

Таблица 1

Сегмент рынка	Объем рынка в 2020 году, млрд долларов США	Доля казахстанских компаний (включая СП с иностранными компаниями)
Строительно-монтажные работы	3,8	40%
Техобслуживание и ремонт	1,0	65%
Проектирование и инжиниринг	0,8	20%
Буровые работы	0,6	70%
Геология и геофизика	0,5	35%
Всего	6,7	44%

Со стороны предложения рынок нефтесервисных услуг Казахстана насчитывает около тысячи участников. В 2020 году доля казахстанских компаний составила 44% объема рынка в долларовом выражении. С точки зрения подрядчиков данный рынок в Казахстане поделен между двумя основными группами компаний: местные игроки (в том числе организованные в виде совместных предприятий с зарубежными компаниями) и крупные международные и китайские нефтесервисные компании. Наименьшая доля национальных участников рынка наблюдается в сегментах проекти-

рования и инжиниринга (20% рынка), геологии и геофизики (35% рынка), а также в крупнейшем сегменте строительно-монтажных работ (40% рынка). Большую часть рынка местные компании занимают в сегментах бурения, ремонта и техобслуживания. В последние годы Правительством Казахстана и крупнейшими заказчиками нефтесервисных услуг были приняты меры по стимулированию роста доли местных игроков на национальном нефтесервисном рынке, что привело к увеличению количества совместных предприятий с иностранными компаниями.





KAZ PROJECT OPERATING LLP



Компания "Kaz Project Operating" - ЛИДЕР в решении задач, связанных с УПРАВЛЕНИЕМ ПЕРСОНАЛОМ И ПРОЕКТАМИ, готовая удовлетворить самые взыскательные требования заказчиков в нефтегазовом секторе.

- 9 лет работы в сфере предоставления персонала и управления проектами в нефтегазовой отрасли

- Более 70 000 высококвалифицированных специалистов в базе данных компании

- Успешно реализованные и текущие проекты в Казахстане, России, Китае и Южной Корее

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- ✓ АУТСТАФФИНГ
- ✓ ПОДБОР ПЕРСОНАЛА
- ✓ УСЛУГИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОЕКТАМИ (PMS)
- ✓ ТЕХНИЧЕСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

СОТРУДНИЧАЙТЕ С НАДЕЖНЫМ ПАРТНЕРОМ

БЦ "Адал", офис 503, Студенческая 52, г. Атырау, 060000, РК
Телефон: + 7 (7122) 30 73 26
Email: info@kpop.kz
www.kpop.kz



ДАЕШЬ ЦИФРОВИЗАЦИЮ!

Пандемия показала, что ни одна страна самостоятельно реагировать на глобальные вызовы и решить экономические, социальные, технологические проблемы в одиночку. По прогнозам Всемирного экономического форума, экономический рост в странах Европы и Центральной Азии составит 3%, хотя еще в прошлом году этот прогноз отражал зеркальную противоположность.





*Современные реалии доказывают, что лишь партнерство всех заинтересованных сторон будет способствовать обеспечению более широких возможностей для выхода из сложившейся ситуации. По итогам сложного и непредсказуемого года стало ясно, что цифровизация перестала быть роскошью, став насущной необходимостью для всего мира. В рамках мероприятия **Almaty Digital Forum 2021**, который проходил 5 февраля 2021 года с участием глав правительств стран-участниц ЕАЭС, обсуждалось немало актуальных вопросов, связанных с темой цифровизации.*

Краткий обзор прошедшего ивента был изначально опубликован в журнале *Akyl-kenes* (№22, январь-февраль 2021).

Спектр тем, который был представлен в программе мероприятия, был достаточно широким, чтобы уместиться в рамках однодневного мероприятия. Тем не менее, к концу дня организаторам и участникам удалось раскрыть все темы, входившие в повестку. Премьер-министры Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан, Киргизской Республики и Российской Федерации вместе с лидерами IT-отрасли насытили контент мероприятия интересной информацией, которая однозначно будет приниматься во внимание в краткосрочной перспективе. Речь шла о будущем электронной коммерции, применении цифровых инструментов венчурного капитала, трендах в строительстве, государственных услугах в digital-формате и об информационной безопасности глобальной IT-системы.

По словам **Берге Бренде**, президента Всемирного экономического форума (ВЭФ), во время пандемии каждое третье рабочее место стало цифровым. Благодаря цифровым платформам миллионы школьников и студентов смогли сохранить доступ к образованию. Во время локдауна некоторые промышленные предприятия перешли в цифровой формат, чтобы не останавливать производственные процессы. При этом, преимущества, которыми интернет-технологии компенсировали вынужденные карантинные неудобства, были нейтрализованы выявлением такого явления как цифровое неравенство. По оценкам экспертов, почти половина населения Земли (3,6 млрд человек) не имеет доступа к интернету, цифровым технологиям и онлайн-инструментам, без которых современное развитие экономики просто стало невозможным.



По оценкам ООН, в странах Центральной Азии 73% людей пользуется Интернетом, но доступ к высокоскоростному интернету в некоторых ее регионах является дорогим, что ограничивает его полноценное использование. Если в Казахстане интернетом пользуется до 80% населения, то во многих странах региона этот показатель не превышает 20%.

На последнем заседании Всемирного экономического форума обсуждались перспективы развития цифровизации на глобальном уровне. Ведущие технологические и финансовые компании наряду с государственными структурами объявили о создании Альянса Эдисона. Он представляет собой первую в своем роде платформу, которая работает над обеспечением доступа всего населения планеты к цифровым технологиям к 2025 году. Реализация этой цели возможна благодаря тесному сотрудничеству деловых кругов и правительств, которые координируют план действий, выявляют текущие проблемы и масштабируют совместные инициативы. Руководитель ВЭФ рассказал о подписанном соглашении между правительством Казахстана, МФЦА и ВЭФ, в рамках которого в Казахстане будет создан Аффилированный центр промышленной революции 4.0. Он будет продвигать многосторонние инициативы и разрабатывать протоколы по созданию стабиль-

ной и процветающей цифровой экосистемы в стране. В структуру работы центра включена работа по развитию искусственного интеллекта, блокчейна, интернета вещей и управлению большими массивами данных. Эти элементы стали кислородом для локальной, региональной и глобальной экономики, став залогом процветания и благополучия любой отдельно взятой страны в будущем.

Приверженность Казахстана к инновациям и наличие такого центра позволит стране провести четвертую промышленную революцию и расширить цифровые возможности для своих граждан.

Доктор Винт Серфф, вице-президент Google, считающийся одним из отцов-основателей интернета, отметил сильное изменение глобальной парадигмы. Наблюдается стремительное накопление большого объема информации, которой надо уметь управлять как на локальном, так и на глобальном уровнях. Инновационный успех и эффективное применение компьютерных технологий будут иметь место при наличии интегрированных платформы, которые смогут взаимодействовать между собой. Всемирная пандемия пролила свет на появление цифрового неравенства, обусловленного отсутствием соответствующей инфраструктуры во многих уголках планеты.

46% мирового населения по-прежнему не имеет доступа к интернету, что чревато упущенными возможностями в социально-экономической, образовательной и здравоохранительной сферах в мировом масштабе. Эта проблема может стать причиной новых угроз и дисбалансов в глобальном масштабе. Спикер поддержал призыв **Антониу Гутерреша**, генерального секретаря ООН, использовать интернет-технологии для достижения Целей в области устойчивого развития ООН.

На сегодняшний день интернет стал главным условием для бесперебойного ведения бизнеса и объединения людей. Массовое использование интернета и резко возросшее потребление данных оказывают существенную нагрузку на действующую инфраструктуру, влияя на качество и скорость интернета.

Наряду с появлением новых возможностей, также наблюдаются новые угрозы и вызовы в киберпространстве.

Глава казахстанского правительства рассказал о пользе, которую принесли налаженные и эффективно работающие цифровые платформы по оказанию государственных услуг населению во время пандемии. Государство оказалось в состоянии наладить удаленный формат работы государственного сектора и обеспечить дистанционное обучение учебным заве-

дениям, что позволило стабилизировать функции общества и не допустить снижения уровня доходов и качества жизни населения. Премьер-министр отметил важность развития цифровизации в стране, приведя в качестве примера величину глобальных расходов на IT-технологии в размере 3,3 трлн долларов США в 2020 году.

Во время пандемии в рамках ГЧП в Казахстане было протянуто 20 000 км волоконно-оптических линий связи и установлены 1 000 базовых станций мобильной связи. Благодаря этому охват населения интернетом составил 99%. Данное усиление технических возможностей было достигнуто благодаря проникновению цифровых решений во все сферы государственного и частного сектора.

Благодаря цифровым решениям в государственном секторе 93% всех государственных услуг выведено в онлайн-формат. На сегодняшний день представляется возможным дистанционно получать ЭЦП, вести облачный документооборот и кадровое онлайн-администрирование, а также работать через мобильное рабочее пространство. Через различные приложения 6,5 млн граждан Казахстана смогли получить социальные выплаты без физического обращения в госорганы, что было весьма удобно и целесообразно в условиях карантина.



РАЗВИТИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ПОЗВОЛИТ ЗАПУСТИТЬ ПОРЯДКА 1 000 ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ СОЗДАВАТЬ НОВЫЕ РАБОЧИЕ МЕСТА, ЧТО СОЗДАСТ МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ ВО ВСЕХ ОТРАСЛЯХ

Аскар МАМИН
премьер-министр Республики Казахстан



Цифровизация в частном секторе также доказала свою успешность и эффективность, показав трехкратный рост доли электронной торговли. Наиболее впечатляющие показатели были продемонстрированы банковским сектором Казахстана, в котором объем безналичных операций вырос в 2,5 раза. Крупнейшая инновационная финтех-компания Kaspi.kz успешно провела свою трансформацию, что положительно повлияло на ее листинг на Лондонской фондовой бирже в октябре 2020 года. В результате успешного IPO компания стала самой дорогой компанией в Казахстане с рыночной капитализацией в 6,5 млрд долларов США.

В Казахстане динамично развивается R&D инфраструктура и уделяется большое внимание развитию отечественных IT-специалистов. В столице работает Astana Hub, являющийся центром инноваций, на базе которого ведется обучение программистов с использованием передовых методов и подходов. Подготовкой отечественных кадров занимаются еще четыре центра, способные выпускать до 1 000 человек в год. Astana IT University сотрудничает с мировыми промышленными партнерами, что также позволяет наращивать конкурентоспособный кадровый потенциал страны.

Казахстан планирует продолжать развитие электронного правительства с целью повышения качества государственных услуг на всех этапах. Для полноценного успеха цифровизации будет осуществлен переход от лоскутной к целостной архитектуре. Комплексный сбор и анализ информации приведет к интеграции элементов искусственного интеллекта во всех сферах жизни общества и экономики. Благодаря этому правительство сможет отслеживать все процессы в экономике, наблюдать за состоянием отдельно взятых субъектов экономики, снижать уровень теневой экономики и обеспечивать устойчивость фискальной системы. В рейтинге ООН по уровню развития электронного правительства Казахстан занял двадцать девятое место, поднявшись на десять позиций.

Аскар Мамин поделился планами по инвестированию в проекты по выстраиванию инфраструктуры обработки и хранения данных и по покрытию сетью 5G всех областных центров и городов республиканского значения в течение последующих пяти лет. Развитие цифровизации позволит запустить порядка 1 000 инновационных компаний, которые будут создавать новые рабочие места, что создаст мультипликативный эффект во всех отраслях.

РАЗВИТИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АРМЕНИИ ЯВЛЯЕТСЯ ПРИОРИТЕТОМ, А ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАЛИ САМОЙ БЫСТРО РАЗВИВАЮЩЕЙСЯ ОТРАСЛЮ ЭКОНОМИКИ И ЛОКОМОТИВОМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАНЫ

Никол ПАШИНЯН
премьер-министр Республики Армения



Развитие цифровых технологий в Армении является приоритетом, а информационные технологии стали самой быстро развивающейся отраслью экономики и локомотивом экономического роста страны.

В 2020 году обороты армянских IT-компаний превысили 400 млн долларов США, на 20% превысив показатели 2019 года, а количество людей, работающих в этой IT-сфере, выросло на 22%. Это было достигнуто благодаря существенным налоговым преференциям и льготам в стране.

В прошлом году пандемия стала причиной появления новой управленческой культуры и способствовала широкому использованию цифровых технологий. На сегодняшний день продолжается работа по созданию единой платформы для взаимодействия между базами данных различных государственных органов, что позволит оптимизировать процессы обмена данными между ними при оказании государственных услуг. Армения поддержала идею создания Фонда цифровых инициатив в рамках ЕАЭС, который позволит разрабатывать единые цифровые решения для успешной интеграции в постковидный период.

Процент населения, имеющего доступ к широкополосному интернету, составляет 95%.

Волоконно-оптические линии связи проведены ко всем населенным пунктам, а 4G пользуется 90% населения. В Беларуси работает один из ведущих IT-кластеров Восточной Европы и успешно функционирует парк высоких технологий. Экспорт инновационных решений последнего составил 2,5 млрд долларов США в 2020 году или 20% всего экспорта услуг в Беларуси. Благодаря цифровизации были минимизированы темпы развития пандемии и получили развитие механизмы дистанционной работы и обучения. Глава белорусского правительства отметил отсутствие динамики в части цифровой интеграции в рамках ЕАЭС.

Реализации мешает осторожный подход со стороны стран-участниц Союза к созданию централизованных сервисов и опасений в возможном возникновении дисбаланса в вопросах владения данными. В качестве примера был приведен проект цифровых транспортных коридоров ЕАЭС, который был принят в феврале 2020 года. В течение года был определен лишь перечень первоочередных сервисов, подлежащих созданию. В Беларуси за полгода была создана национальная система электронных паспортов транспортных средств. По прогнозам премьер-министра Беларуси, планируемая подготовка интегрированной информационной

В БЕЛАРУСИ РАБОТАЕТ ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ИТ-КЛАСТЕРОВ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И УСПЕШНО ФУНКЦИОНИРУЕТ ПАРК ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Роман ГОЛОВЧЕНКО
премьер-министр Республики Беларусь



системы для обмена электронными паспортами между странами завершится не раньше, чем через полтора года.

Он отметил, что цифровой суверенитет является одним из ключевых моментов в интеграционных процессах. При этом он призвал рассмотреть проект «Умный город», являющийся одним из потенциально возможных решений, который можно совместно реализовать в рамках ЕАЭС. Каждый город имеет одинаковые ежедневные проблемы и задачи в области урбанистики, которые можно успешно и совместно решать с помощью многофункциональных цифровых платформ. Были отмечены ускорение цифровизации, бурный рост цифровой экономики и возрастание роли больших данных. Странам, где отсутствует свой цифровой потенциал, грозит информационная, технологическая и политическая зависимость от иностранных цифровых платформ. В приоритеты развития интеграции входит свобода перемещения товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. В рамках единой цифровизации можно решить вопросы по созданию единого рынка труда, увеличению экспорта, развитию совместных производственных цепочек, формированию условий для справедливой взаимной торговли,

раскрытию транзитного потенциала, снятию инфраструктурных ограничений и по сопряжению с инициативой «Один пояс — один путь».

Глава российского правительства презентовал проект «Путешествую без COVID-19», являющийся первым, реально работающим инструментом, который можно использовать в интересах населения для пересечения границ ЕАЭС в условиях пандемии. В приложение загружены достоверные данные о сети лабораторий в странах ЕАЭС, результаты которых можно предъявлять в виде QR-кода. Данное решение можно связывать с другими международными инициативами. С 1 февраля 2021 года проводится пилотный проект для граждан, прибывающих в Россию из Армении и Белоруссии.

Приложение «Работа в ЕАЭС» предлагается для удобной трудовой миграции. Разработка представляет единый сервис, который включает в себя упрощенную регистрацию по паспорту человека, получение необходимых государственных услуг до пересечения границы, наличие цифрового профиля, возможность предварительного удаленного поиска работы, хранение и предъявление документов в цифровом виде, а также автоматическую передачу данных в органы власти.



УГРОЗА ЗАКЛЮЧАЕТСЯ НЕ В НАЛИЧИИ ОБЩЕЙ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ, А В ЕЕ ОТСУТСТВИИ, ЧТО РАВНОСИЛЬНО ПОСТЕПЕННОМУ ВОССТАНОВЛЕНИЮ ТАМОЖЕННЫХ ГРАНИЦ МЕЖДУ СТРАНАМИ

Михаил МИШУСТИН

премьер-министр Российской Федерации

Ожидается, что за фасадом приложения будут находиться национальные системы миграционных цифровых сервисов стран ЕАЭС. Запуск удобного бесшовного сервиса по получению работы будет завершён в начале 2022 года. Использование этого приложения всеми членами Союза будет способствовать созданию единого рынка труда.

На практике видится осторожный подход членов ЕАЭС к общей цифровизации. Наблюдаются попытки перенести сроки внедрения цифровых платформ и желание сохранить свои национальные правила и системы. Это видно на примере регистрации лекарственных препаратов, электронных паспортов транспортных средств, а также систем отслеживания и маркировки товаров. Премьер-министр России выразил мнение, что угроза заключается не в наличии общей цифровой платформы, а в ее отсутствии, что равносильно постепенному восстановлению таможенных границ между странами. Затягивание процессов цифровизации и унификации таможенного администрирования и других видов контроля на внешнем контуре приведет к появлению новых контрольных мер на границах. Платформа, которая будет включать в себя единый идентификатор физических и юридических лиц,

оборот данных в Союзе (*включая защиту персональных данных*), и взаимное признание ЭЦП, должна строиться с учетом национальных интересов каждой страны и быть нацеленной на развитие бизнеса между странами.

Инновационные решения банка вносят огромный вклад в цифровую трансформацию не только банковского сектора, но и всего Казахстана. Приложение, которым пользуется каждый второй человек в Казахстане, имеет удобный пользовательский интерфейс и является клиентоориентированным. При формировании сервисов была использована уникальная бизнес-модель, учитывавшая практически все ежедневные потребности людей.

Любям предоставлена возможность пользоваться множеством услуг без комиссий, совершать онлайн-покупки через крупнейший интернет-магазин с широким ассортиментом товаров и осуществлять денежные переводы. В приложение интегрированы услуги 20 000 партнеров. Клиенты могут управлять своими личными финансами — открывать депозиты, брать кредиты, выпускать платежные карты, получать государственные услуги и закрывать свои обязательства перед государством.

КАСПИ.KZ СТАЛ ЛОКОМОТИВОМ РОСТА БЕЗНАЛИЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ И ПЕРЕВОДОВ В СТРАНЕ. В ПЕРИОД С ДЕКАБРЯ 2016 ГОДА ПО КОНЕЦ 2020 ГОДА РОСТ ОБЪЕМА БЕЗНАЛИЧНЫХ ОПЕРАЦИЙ ВЫРОС В 29 РАЗ — С 161 МЛРД ТЕНГЕ ДО 4,6 ТРЛН ТЕНГЕ

Михаил ЛОМТАДЗЕ
со-основатель и глава kaspi.kz



Kaspi.kz стал локомотивом роста безналичных платежей и переводов в стране.

В период с декабря 2016 года по конец 2020 года рост объема безналичных операций вырос в 29 раз — с 161 млрд тенге до 4,6 трлн тенге. 160%-ный темп роста этого сегмента делает Казахстан одним из ведущих лидеров роста в мире. Доля безналичных операций в конце 2020 года составила 72%. По словам Михаила Ломтадзе, доля в 90% может быть достигнута уже в 2021-2022 году.

В Гарвардской бизнес-школе был представлен успешный кейс про Kaspi.kz и его публичное размещение на Лондонской фондовой бирже. Оно стало вторым по величине IPO на London Stock Exchange и четвертым крупнейшим размещением в Европе в 2020 году. Начальная цена предложения была установлена на уровне 33,75 доллара США за одну глобальную депозитарную расписку (GDR), что соответствует рыночной капитализации компании 6,5 млрд долларов. По результатам первого дня торгов на London Stock Exchange стоимость Kaspi.kz выросла более чем на 20%.

Еще десять лет назад казалось, что классическая горнодобывающая металлургическая компания, как

ERG, будет всегда работать по привычному принципу. Со временем пришло быстрое понимание, что технологические гиганты быстро заходят в сырьевые секторы. По данным Всемирного экономического форума, кумулятивный эффект от цифровизации горнодобывающей и металлургической отраслей составит от 300 до 400 млрд долларов США в течение 7-8 лет. Обладая продвинутыми цифровыми платформами и значительными финансовыми ресурсами, мировые технологические гиганты в скором времени могут поглотить многие известные компании. Поэтому было принято решение провести компанию через полную технологическую трансформацию. Только в цифровизацию компании в ближайшие три-четыре года планируются инвестиции в размере 2 млрд долларов США.

Через вовлечение компании в орбиту высоких технологий создается большая база данных, которая включает в себя всю производственную цепочку: начиная от геологоразведки, заканчивая вопросами логистики. В этой интегрированной цепочке используются интеллектуальный карьер, роботизированная техника, самосвалы-беспилотники и прочие высокотехнологические металлургические процессы. В итоге искусственный интеллект выдает нам данные, которые повышают



РЕАЛИЗАЦИЯ ЧЕТВЕРТОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ НЕВОЗМОЖНА БЕЗ КАЧЕСТВЕННОГО И МОБИЛЬНОГО ИНТЕРНЕТА. ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭТОЙ ПРОБЛЕМЫ НЕОБХОДИМА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ РЫНКА

Александр МАШКЕВИЧ
председатель совета директоров ERG

эффективность работы и показывают целостную картину всего, что происходит на производстве.

ERG разработала новую экосистему «AITU», сервисами которой в Казахстане ежедневно пользуется 5 млн человек. Во время пандемии через специальный сервис гражданами было направлено 16 млн различных заявок, связанных с получением разъяснений и пособий от государства. На платформе также имеются образовательные процессы, что делает ее больше социально ориентированной, нежели бизнесом.

Спикер отметил, что реализация Четвертой промышленной революции невозможна без качественного и мобильного интернета. При этом лучше не опираться на статистику, которая зачастую отражает завышенные и оптимистичные данные по отдаленным регионам, где зачастую нет стабильного трафика.

Для решения этой проблемы необходима либерализация рынка, на котором частные компании смогли бы выстраивать архитектуру высокоскоростной связи. Глава ERG поднял вопрос о необходимости принятия закона «О данных», который должен гарантировать сохранность данных и мотивировать компании для обмена ими. В рамках ЕАЭС им было предложено создать межгосударственную лабораторию промышленных данных. Информация, собранная со всех горнодобывающих и металлургических компаний, работающих на территории ЕАЭС, могла бы обрабатываться и обмениваться.

Это позволило бы странам обмениваться разработками и полезной информацией, что дало бы возможность компаниям повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке.

Казахстан планирует продолжать развитие электронного правительства с целью повышения качества государственных услуг на всех этапах. Для полноценного успеха цифровизации будет осуществлен переход от лоскутной к целостной архитектуре.

НЕДОДЕЛАННЫЕ УРОКИ нефтесервисной отрасли Казахстана в 2020 году

Нефтедобывающая отрасль Казахстана является локомотивом экономики страны, где задействовано более 2 000 компаний, с общим штатом работников более 270 000 человек.

Ежегодные закупки нефтедобывающего сектора превышают 10 млрд долларов США, из которых только половина приходится на долю отечественного бизнеса. Каждый 1% казахстанского содержания может косвенно удержать в стране 100 млн долларов США.

По итогам 2020 года нефтедобывающие компании приобрели товаров, работ и услуг на 5,3 трлн тенге, что на 24% меньше аналогичных показателей 2019 года. Вполне очевидно, что пандемия и волатильность цен на нефть повлияли на такое снижение.

Ниже представлена информация об основных видах работ и услуг, закупленных нефтяниками Казахстана в 2020 году.

СТРУКТУРА ЗАКУПОК ПО РАБОТАМ И УСЛУГАМ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ			
№	Сегмент	Сумма, млрд тенге	удельный вес (%)
1	Строительно-монтажные работы	1 125	24,8
2	Транспортировка нефти и газа	951	21,0
3	Буровые операции	361	8,0
4	Логистика и транспорт	344	7,6
5	Проектные и инжиниринговые услуги	251	5,5
6	Техобслуживание и ремонт	247	5,5
7	Геологические и геофизические услуги	193	4,3
8	Рекрутинговые услуги	185	4,1
9	Услуги по проживанию и питанию	172	3,8
10	Аренда специализированной техники	145	3,2
11	Партнерские расходы (расходы акционеров)	93	2,1
12	Услуги консультационные	85	1,9
13	Экологические услуги	46	1,0
14	Электроэнергия, вода, газ	39	0,9
15	IT услуги	29	0,6
16	Охранные услуги	24	0,5
17	Страхование	23	0,5
18	Лабораторные услуги и инспекция	12	0,3
19	Административные расходы (офис)	12	0,3
20	Медицинские услуги	7	0,2
21	Прочие услуги	206	4,5
22	всего	4 532	100,0



Из данной таблицы важно выделить ключевые сегменты рынка, которые значатся как «нефтесервисные услуги», на долю которых приходится половина всех закупок. Благодаря нефтесервисным компаниям ежедневно поддерживается добыча нефти и возводятся нефтепромысловые объекты. Содержимое таблицы отражает динамику закупок ключевых секторов казахстанской нефтесервисной отрасли за последние пять лет.

По итогам 2020 года объем нефтесервисных услуг снизился на 36% в сравнении с 2019 годом. На долю так называемых «казахстанских компаний» (с долей участия граждан Республики Казахстан в уставном/акционерном капитале юридического лица) пришлось лишь 40% из всего объема. Низкая вовлеченность казахстанского бизнеса наблюдается в инжиниринге, геофизике и нефтестроительных подрядах.

ДИНАМИКА ЗАКУПОК КАЗАХСТАНСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА

Сегмент	Выплаты по годам, млрд тенге					Рост/спад	Доля KZ
	2016 г	2017 г	2018 г	2019 г	2020 г		
Строительно-монтажные работы	888	1 032	1 519	1 875	1125	-40%	34%
Буровые работы	349	418	372	403	361	-11%	69%
Проектирование и инжиниринг	334	493	517	389	251	-36%	12%
Техобслуживание и ремонт	218	252	252	470	247	-47%	65%
Геология и геофизика	253	135	186	259	193	-25%	29%
Всего:	2 042	2 330	2 847	3 397	2 176	-36%	40%

АНАЛИТИКА

Если на нефтесервисном рынке Казахстана представлено более 2 000 поставщиков товаров и услуг, то на долю Топ-30 компаний приходится 30% всех закупок нефтедобывающего сектора. В этом перечне представлены всего восемь «казахстанских компаний», девять совместных предприятий, учрежденных казахстанскими и зарубежными компаниями, а остальные тринадцать компаний имеют 100% иностранный учредительный капитал.

ТОП-30 КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА				Выручка*, млрд тенге (без НДС)	
№	Компания	Сегмент	Страна происхождения	2020 год	2019 год
1	ССЕР	СМР	Греция	156	164
2	Senimdi Kurylys	СМР	Турция / США	144	156
3	KPJV	Инжиниринг	Великобритания / Казахстан	160	271
4	Schlumberger	Геофизика	США	86	95
5	Bolashak Atyrau	Рекрутинг	Великобритания / Казахстан	86	100
6	Oil Services Company-СИБУ	Бурение	Казахстан / Китай	80	65
7	Caspian Offshore Construction Realty	Проживание и питание	Голландия	71	71
8	Sarens Kazakhstan	Логистика	Бельгия	66	92
9	Fircroft Engineering	Рекрутинг	Великобритания	63	69
10	Bonatti	СМР	Италия	60	46
11	GATE Inshaat	СМР	Турция	55	70
12	TenizService	Техподдержка объектов	Великобритания / Казахстан	50	96
13	Бургылау	Бурение	Казахстан	50	47
14	KKS-SICIM	СМР	Италия / Казахстан	47	45
15	Bertling	Логистика	Великобритания	46	83
16	KMG Nabors Drilling	Бурение	США / Казахстан	43	58
17	PSN KazStroy	СМР	Великобритания / Казахстан	41	79
18	Compass Kazakhstan	Проживание и питание	Голландия	36	38
19	ErSai Caspian Contractor	СМР	Казахстан / Италия	34	242
20	Neftestroyservice Ltd	СМР	Казахстан	30	37
21	КазМунайГаз-Бурение	Бурение	Казахстан	30	20
22	Caspian Offshore Construction	Аренда морских судов	Казахстан	29	25
23	Консорциум ISKER	СМР	Казахстан	28	41
24	Mustang Engineering	СМР	Великобритания	27	51
25	Velesstroy	СМР	Россия	26	31
26	ОзенМунайСервис	Бурение	Казахстан	25	17
27	Kentek	СМР	Ирландия	24	21
28	Denholm-Zholdas	Техобслуживание	Великобритания / Казахстан	22	36
29	Монтажспецстрой	СМР	Казахстан	21	41
30	KazTurboRemont	Техобслуживание	Казахстан	20	21
*Выручка от нефтегазовых компаний (без учета субподрядных работ)			ВСЕГО:	1 655	2 228

РЕКОМЕНДАЦИИ

ПО РАЗВИТИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

1/ПОДДЕРЖКА КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ В ЧАСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Описание:

За все годы независимости в Казахстане так и не появилось ни одной 100% подрядной компании, способной выполнять работы «под ключ» (*ЕРСМ контракты*). Низкая вовлеченность казахстанского бизнеса в проекты, реализуемые на Тенгизском, Кашаганском и Карачаганакском месторождениях, на долю которых приходится 80% всего рынка нефтесервиса, связана со следующими факторами.

1. Во время реализации инвестиционных проектов нефтегазовые операторы запрашивают от потенциальных поставщиков финансовые гарантии от финансовых учреждений с высоким кредитным рейтингом (*A/A-*);
2. Бюджеты строительных подрядов исчисляются сотнями миллионов долларов США, а казахстанские банки второго уровня (*БВУ*) не готовы участвовать в частных сделках с высоким бюджетом (*кредитование*);
3. Отечественные компании, имея долгосрочные контракты с нефтегазовыми операторами и их зарубежными подрядчиками, не могут использовать подписанный контракт в качестве «твердого залога» для финансовой подпитки (*пополнение оборотных средств, банковские гарантии*). БВУ требуют от компаний залоговое имущество;
4. Нехватка ликвидности у БВУ, либо долгое рассмотрение БВУ обращений отечественного бизнеса.

Рекомендации:

Для полноценного вовлечения отечественного бизнеса в крупные капитальные проекты нефтегазовым операторам предлагается рассмотреть следующие варианты:

- A) принимать банковские гарантии от крупных казахстанских БВУ (*крупные нефтегазовые инвесторы и операторы должны выбрать и определить надежных партнеров из числа казахстанских БВУ*);
- B) использовать механизм удержания (*retention*) 10% от фактической оплаты (*с момента подписания актов выполненных работ*) заказчиком поставщику в качестве гарантии;
- B) вовлечь национальные институты развития для обсуждения вопросов, связанных с финансированием нефтесервисного сектора. В частности, необходимо расширить возможности АО «Банк развития Казахстана» (*БРК*), который мог бы выступить гарантом для системообразующих предприятий и крупных нефтесервисных компаний. В настоящее время БРК выступает гарантом во время заключения экспортных сделок. Следовательно, данный механизм нужно применить и во внутреннем рынке.

Ожидаемые результаты:

- увеличение казахстанских компаний в закупках крупных нефтегазовых операторов;
- создание равноправных партнерств между зарубежными и казахстанскими компаниями;



2/ПЕРЕСМОТР СТАТУСА «КАЗАХСТАНСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ РАБОТ И УСЛУГ» — ТРЕБОВАНИЕ О НАЛИЧИИ НЕ МЕНЕЕ 50%-ОЙ ДОЛИ УЧАСТИЯ ГРАЖДАН РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСТАВНОМ КАПИТАЛЕ КОМПАНИИ

Описание:

Действующее законодательство позволяет иностранным гражданам и (или) юридическим лицам создавать в Казахстане новые юридические лица и иметь статус «казахстанского производителя работ и услуг». Для этого им достаточно содержать в штате не менее 95% граждан Республики Казахстан от общей численности работников.

При этом учредительный/акционерный капитал может быть 100% иностранным.

Полученная прибыль от деятельности выводится в материнскую компанию, которая находится за рубежом. Предусмотренная действующим Кодексом Республики Казахстан «О недрах и недропользованию» (Кодекс) норма о предоставлении 20%-ой условной скидки в тендерах казахстанским производителям работ и услуг на практике не работает. На данный момент практически все компании имеют статус казахстанского производителя работ и услуг.

В настоящее время нефтегазовые операторы, реализующие Северо-Каспийский и Карачаганакский проекты, устанавливают в подрядных контрактах обязательное наличие не менее 50% казахстанского учредительного участия. Важно распространить этот опыт и на другие крупные нефтегазовые проекты.

Рекомендация:

Определить дефиницию казахстанской компании в действующем Кодексе (п. 1 ст. 131) в следующей редакции: *«Казахстанскими производителями работ и услуг признаются индивидуальные предприниматели и (или) юридические лица, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия в уставном капитале) которых принадлежат государству и (или) гражданам Республики Казахстан».*

Ожидаемые результаты:

- установление минимального участия (50%) гражданина РК в уставном/акционерном капитале приведет к созданию совместных предприятий между зарубежным и отечественным бизнесом;
- новая дефиниция сильно ограничит доминирующие позиции зарубежных компаний на отечественном рынке.



**Сварочное оборудование
от топовых, мировых
производителей.**

welding.kz

+7-708-702-66-55

ДОРОГАЯ НЕФТЬ — ОПАСНОЕ БЛАГО ДЛЯ КАЗАХСТАНА



Андрей ЧЕБОТАРЕВ,

аналитик международной инвестиционной компании
EXANTE в Казахстане

Коронавирусный кризис дал старт новому сырьевому суперциклу после достижения сырьем многолетних минимумов чуть менее года назад. О том, что мы вошли в эпоху нового сырьевого суперцикла первыми объявили аналитики JPMorgan в феврале 2021 года. По их мнению, это будет пятый суперцикл за последние два столетия. Нас ждут высокие цены на нефть, металлы и другие полезные ископаемые. Одна из причин роста заключается в борьбе с изменением климата, которая может привести к ограничению добычи нефти и одновременно повысить спрос на металлы, необходимые для создания инфраструктуры возобновляемых источников энергии и производства аккумуляторов и электромобилей.

МНЕНИЯ

— **Мы столкнемся с нехваткой нефти прежде, чем настанет время, когда она не будет нам нужна,** — заявил **Кристиан Малек**, отвечающий за нефтегазовое направление в JPMorgan. — **Мы можем увидеть подъем цены нефти к уровню в 100 долларов США за баррель или даже выше этого уровня.**

Джефффри Карри, аналитик по сырьевому сектору Goldman Sachs, который предсказал предыдущий суперцикл на сырьевом рынке в 2003-2004 годы, заявил, что видит реальный риск подъема цен на нефть к уровню 80 долларов США за баррель или даже выше уже в текущем году.

Арджун Мурти, еще один из известных аналитиков в нефтяной отрасли, ранее работавший с Карри

в Goldman Sachs, полагает, что говорить о суперцикле на нефтяном рынке преждевременно, но можно представить сценарии, при которых цены на нефть могут существенно вырасти.

Пьер Андоран, который сделал себе имя в период прошлого суперцикла на нефтяном рынке, делая крупные ставки на рост цен, в этот раз оказался более осторожным. **«Направление нефтяного рынка в значительной мере находится в руках ОПЕК и будет зависеть от того, какой объем нефти страны организации готовы вернуть на рынок»,** — сказал он. **«Я уверен, что в 2021 году и в последующие годы цены на нефть будут идти вверх, однако я вижу множество элементов, которые могут перечеркнуть этот рост»,** — заявил он.



ДРАЙВЕРЫ РОСТА

Основным, но не единственным, драйвером роста будет Китай. Как и в прошлый раз, в период с 2000 по 2009 годы, за счет ускорения роста экономики Поднебесной наблюдался прошлый сырьевой суперцикл.

Экономика Китая росла со скоростью 8-14% в год и ускорялась в течение всего периода бума цен на сырье. Что важно, именно ускорялась, а не просто росла. ВВП крупного потребителя сырья вырос в три раза за сырьевой цикл и в два раза за период с 2008 по 2019 годы. Кстати, уже к 2028 году, в котором прогнозируется пик потребления нефти, Китай может стать экономикой номер один в мире, обогнав США. Это следует из отчета базирующегося в Великобритании Центра экономических и деловых исследований (CEBR). Первенство Китая на экономической арене случится на пять лет раньше предполагавшегося срока из-за пандемии и мирового коронакризиса.

Двумя новыми драйверами роста цен на сырье в ближайшие десять лет станут Африка и Индия. К 2030 году по экономическим показателям Индия выйдет на третье место в мире. ВВП Индии в третьем квартале 2020-2021 финансового года составил 0,4%. Тем самым страна вышла из технической рецессии. Экономики Индии и стран африканского континента не похожи на экономику Китая в начале 2000 года. Высокая закредитованность и высокие ставки привлечения долга ограничивают кредитный импульс для стран Африки и Индии, которым пользовался Китай для своего роста. Но не делают его невозможным.

В апреле прошлого года отрицательные цены на нефть потрясли всех. Такого и вправду никогда раньше не было, и никто не был к этому готов. Многие готовы были поверить, что это если и не навсегда, то очень надолго. Рост цен на нефть и металлы вселяет уверенность в спокойное экономическое завтра Казахстана. Это уже влияет на нас — к 2030 году спрос на медь, обусловленный производством электромобилей, вырастет на 250% по сравнению с текущим уровнем, а уже с начала 2021 года медь подорожала на 11,9%. Напомню, что у нас в стране хорошо развита добыча меди.

По сути, 2020 год может стать поворотной точкой, после которой вернуться бурные «нулевые» годы нового тысячелетия. Это было началом десятилетнего опережающего роста экономик развивающихся и сырьевых стран, а также отмечался рост курсов их валют к доллару, что дополнительно поддерживало спрос на риски на мировых рынках. Если прогноз о суперцикле сбудется, то мы можем увидеть не только абсолютные максимумы по урану, меди, литию и другим ископаемым, но и по любимой нефти. Сейчас предсказываются цены на нефть в районе 100-150 долларов США за баррель к 2025-2027 годам, когда наступит пик ее потребления.

ВСЕ БУДЕТ ХОРОШО, НО...

Но есть несколько «но». Первое «но» заключается в том, что многие крупные экономики до сих пор слишком слабы и скованны долгами, чтобы профинансировать дальнейшие бурные расходы. В этих условиях правительства при первой же возможности возьмутся за балансировку бюджетов, что грозит вылиться в повышение налогов. Великобритания, один из локомотивов вакцинации, уже обозначила перед собой такой путь, объявив о повышении налога с прибыли для компаний и повышение акцизов на алкоголь, табак и топливо. Не стоит сомневаться в том, что мы видим лишь пробу пера, за которой последуют другие шаги.

О повышении налогов заговорил и новый кабинет президента США Джо Байдена, который он собирается собрать дополнительно 2 трлн долларов США от

КАЗАХСТАН И ДОРОГАЯ НЕФТЬ

Главный риск для Казахстана таится в расслабленности и уверенности, что нефть нас прокормит. Это действительно может быть так. На ближайшие 10-20 лет может сохраниться такая тенденция, которая уже постепенно ведет к снижению зависимости от нефти. Еще одна неприятная тенденция для нас заключается в оптимизации использования нефти. То есть для достижения тех же целей будет хватать меньшего количества нефти.

повышения корпоративного налога и потратить их на реализацию инфраструктурных проектов.

Второе «но» — сырьевые рынки сейчас выглядят спекулятивно перекупленными из-за логистических заторов и искусственного ограничения добычи или экспорта. Все эти барьеры могут быстро исчезнуть, а значит и перед ростом цен наступит коррекция. То есть прежде, чем мы все увидим снова дорогую и очень дорогую нефть, она может опять значительно упасть в цене. Особенно учитывая низкие темпы вакцинации.

Третье «но» видится в мегаинфраструктурных проектах, которые были актуальными после 2008 года, но заглохли, поскольку правительства были вынуждены сперва приводить свои бюджеты в порядок. Немногие страны добились определенных успехов на этом пути. Не факт, что сейчас не произойдет то же самое.

Единственно верный путь для нас — это полная стерилизация нефтяных доходов и диверсификация экономики, так как следующего суперцикла нефти может уже и не случиться. Необходимо также повысить добавленную стоимость в нефтегазовой отрасли за счет повышения доли переработки и уменьшить долю экспорта сырья, но без убытка деятельности добывающим компаниям. Проще сказать, чем сделать, но другого пути у нас похоже просто не остаётся.





**CASPIAN
OFFSHORE
CONSTRUCTION**



**Widening horizons
Establishing traditions**

www.coc.kz



Акбар Тукаев, АО «Казахский институт нефти и газа»

Сводка нефтяного информбюро

Первый квартал 2021 года стал позитивным для мировой нефтегазовой отрасли. Постепенно восстанавливаются индексы деловой активности в ведущих экономиках мира (в т.ч. США и КНР). Глобальный спрос на нефть в марте т.г. по сравнению с «черным апрелем» 2020 года вырос на 15 млн баррелей в сутки. Благодаря эффекту ОПЕК+ глобальное предложение остается ниже спроса уже девять месяцев. Средняя цена Brent в январе-марте т.г. составила более 60 долларов за баррель. Тогда как в Республиканском бюджете нашей страны на 2021 год заложена цена в 45 долларов за баррель.

В марте т.г. Международное энергетическое агентство (МЭА) опубликовало прогноз для мировой нефтяной отрасли до 2026 года. Это агентство характеризуется достаточно сдержанным отношением к «черному золоту». Вместе с тем, и данная структура оценивает среднесрочные перспективы нефти в позитивном формате. По мнению МЭА в ближайшее пятилетие мировой спрос на нефть превысит 104 млн баррелей в сутки (см. Диаграмму 1).

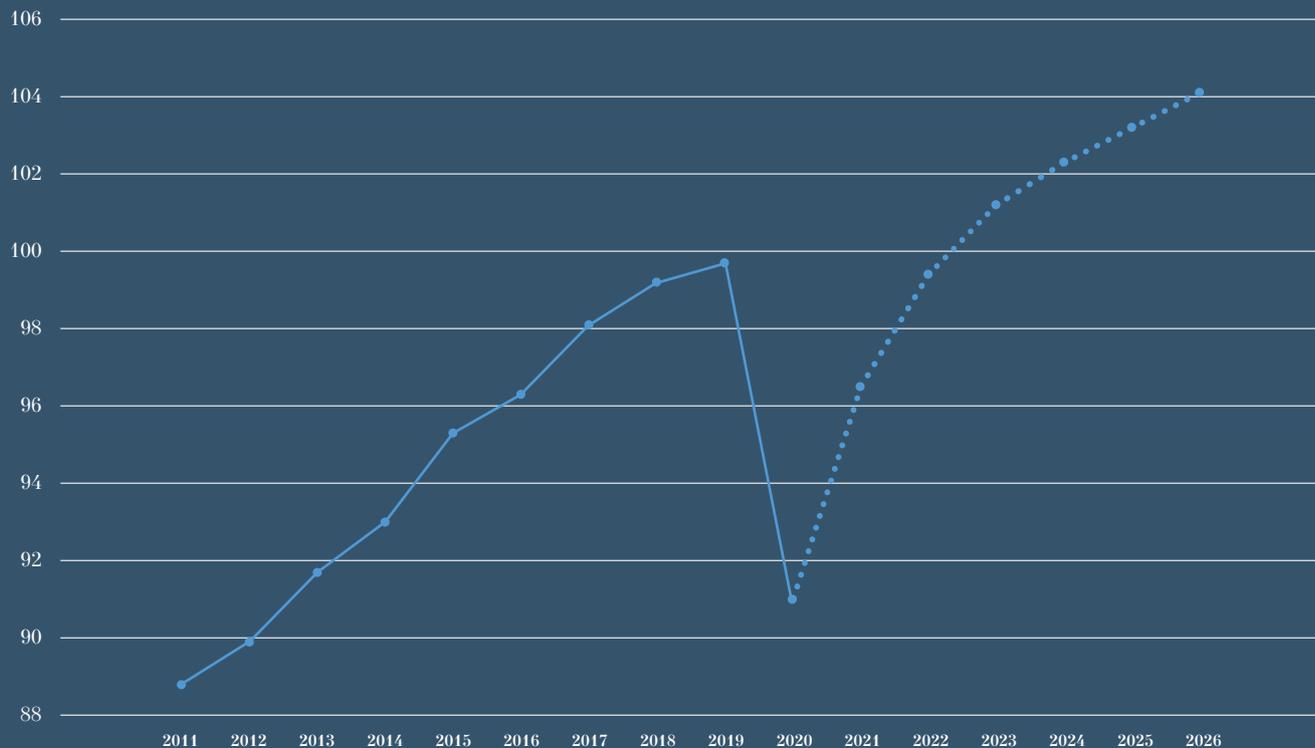
Если же вернуться к текущей ситуации в глобальной отрасли, то определяющее влияние на динамику мирового спроса сейчас оказывают Китай, Индия и США, которые в совокупности потребляют порядка 40% глобальной нефти. Если не учитывать «ковидный» 2020 год,

то показатели потребления нефти КНР в 2021 году ежемесячно превышают показатели 2019 года не менее чем на 2%. Начиная с февраля 2021 года началось стабильное превышение уровня 2019 года в Индии. За последние десять месяцев спрос на нефть в США вырос на 5 млн баррелей в сутки.

При этом, по последнему прогнозу Всемирного банка, рост ВВП Китая в 2021 году составит 7,9%, в Индии — 5,4% и в США — 3,5% (см. Диаграмму 2). То есть к концу текущего года спрос на нефть в Северной Америке выйдет на устойчивый «доковидный» уровень, а в Китае и Индии будут установлены новые среднегодовые исторические рекорды по потреблению «черного золота».

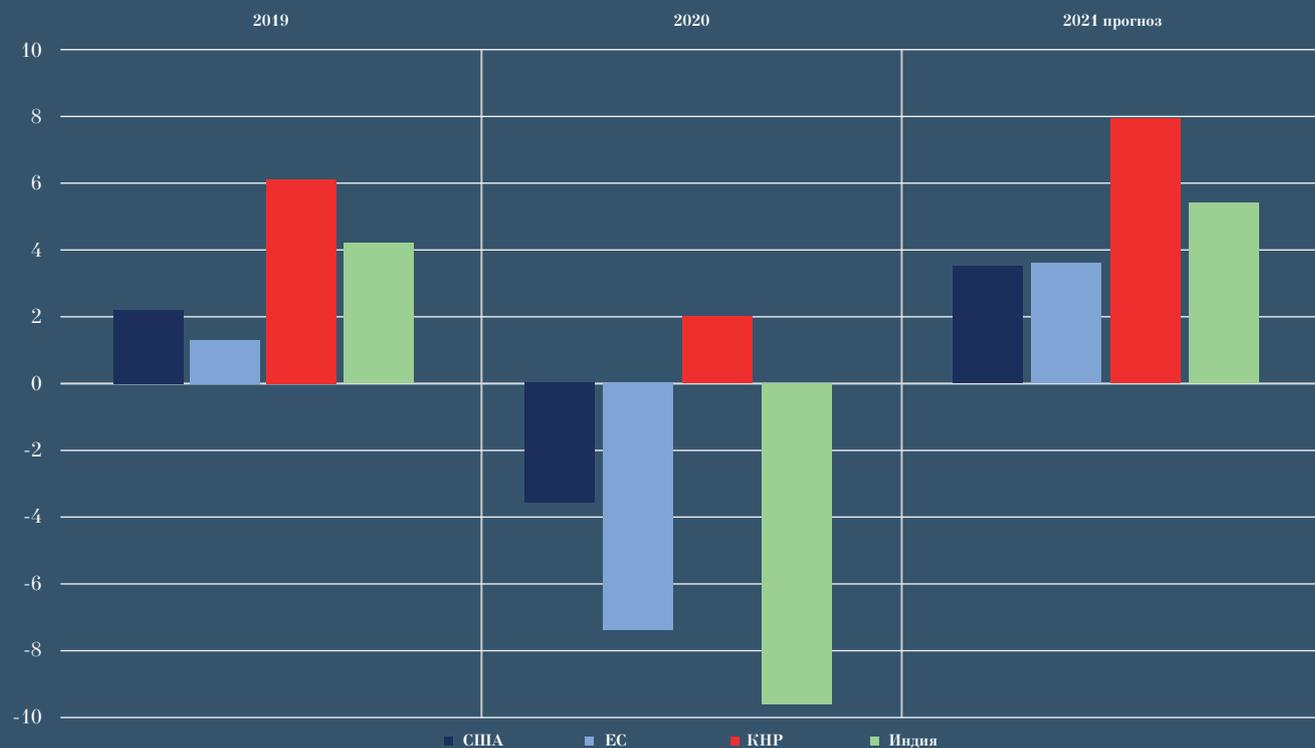
ПРОГНОЗ МЭА ПО СПРОСУ НА НЕФТЬ В МИРЕ ДО 2026 ГОДА
МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

Диаграмма 1



РОСТ ВВП В 2019-2021 ГОДЫ В КЛЮЧЕВЫХ НЕФТЕПОТРЕБЛЯЮЩИХ СТРАНАХ
 (по данным World Bank, % к предыдущему году)

Диаграмма 2



Постепенно восстанавливается спрос на основные нефтепродукты. По данным Международного энергетического агентства, в ближайшие пять лет совокупные мощности нефтепереработки «лидеров развивающегося мира» в лице КНР и Индии вырастут более чем на 2,5 млн баррелей в сутки. Уже в текущем году совокупное потребление бензина в этих двух странах превысит показатели 2019 года, а к 2026 году рост составит свыше 0,8 млн баррелей в сутки.

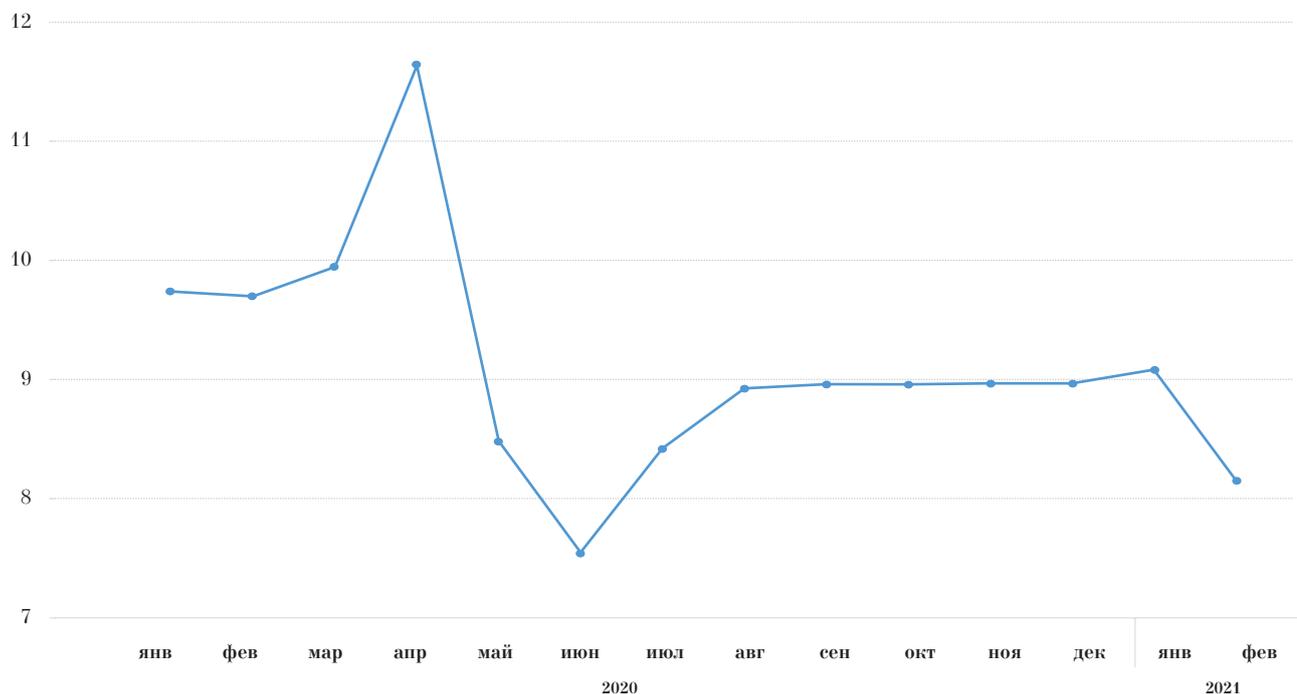
Что же касается «развитого мира», то средний уровень потребления бензина в ОЭСР в 2015-2019 годы составлял около 14,5 млн баррелей в сутки. Сейчас данный показатель находится в районе 14 млн баррелей. Аналогичная ситуация по газойлям. Сильно отстает только авиакеросин: в 2015-2019 годы его потребление составляло около 4,4 млн баррелей в сутки, сейчас — около 3 млн баррелей. Мировые авиаперелеты все еще далеки от возвращения к предыдущим уровням. Безусловно, решающую роль в восстановлении мировой нефтяной отрасли сыграло выполнение обязательств по Соглашению ОПЕК+.

Вопреки множеству негативных прогнозов договоренности успешно выполняются, являясь основным генератором роста нефтяных цен в последние полгода. Основной вклад в результативность ОПЕК+ вносит Саудовская Аравия. Благодаря полному выполнению своих обязательств Эр-Риядом, а также принятым дополнительным добровольным ограничениям, были сбалансированы и нейтрализованы все отклонения в добыче со стороны ряда других участников Соглашения. Если в апреле 2020 года добыча нефти в Саудовской Аравии превышала 11,6 млн баррелей в сутки, то в июне уровень производства снизился до 7,5 млн, с последующей стабилизацией в коридоре 8-9 млн баррелей в сутки (см. Диаграмму 3). Никакая другая страна в мире не осуществляла добровольное сокращение в таких масштабах.

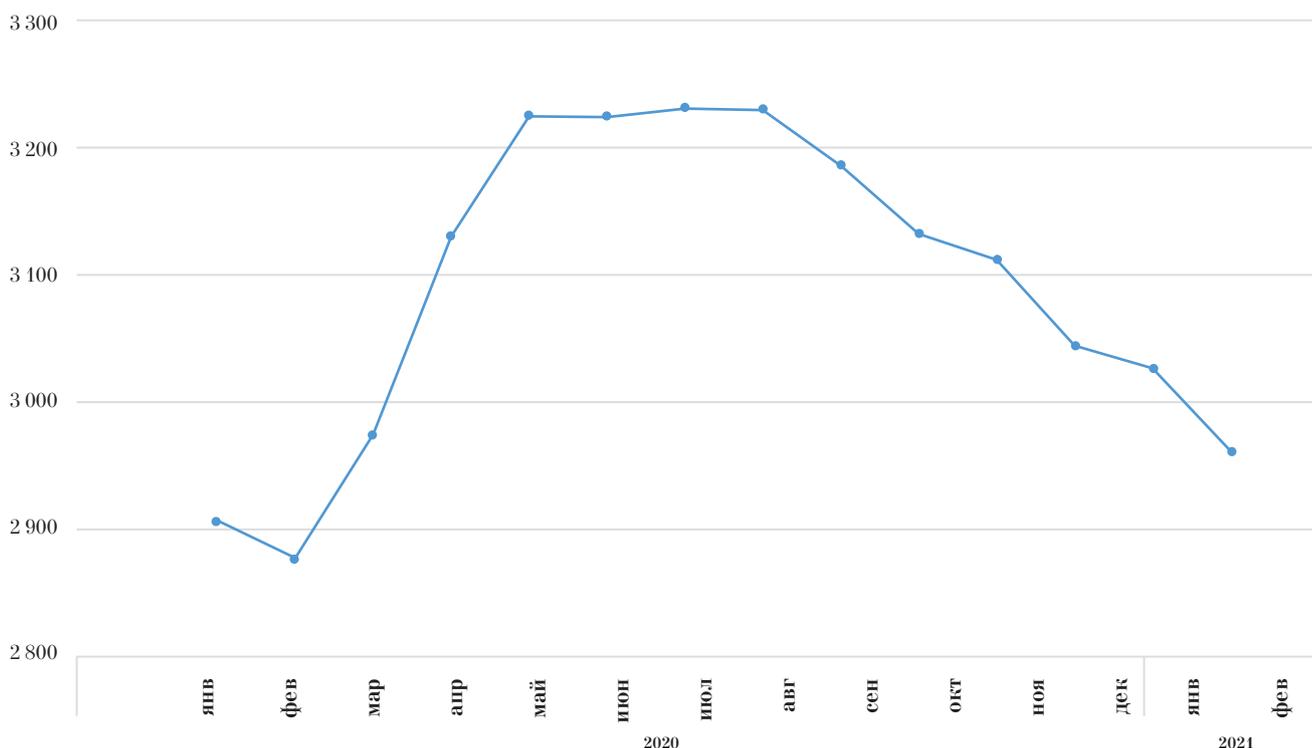
Помимо уровня добычи практически выполнена вторая ключевая задача ОПЕК+ по сокращению уровня коммерческих запасов нефти и нефтепродуктов в ОЭСР. За последние полгода показатель снизился более чем на 250 млн баррелей (см. Диаграмму 4).

ДОБЫЧА НЕФТИ В САУДОВСКОЙ АРАВИИ В 2020-2021 ГОДЫ
МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

Диаграмма 3



КОММЕРЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В ОЭСР
 МЛН БАРРЕЛЕЙ

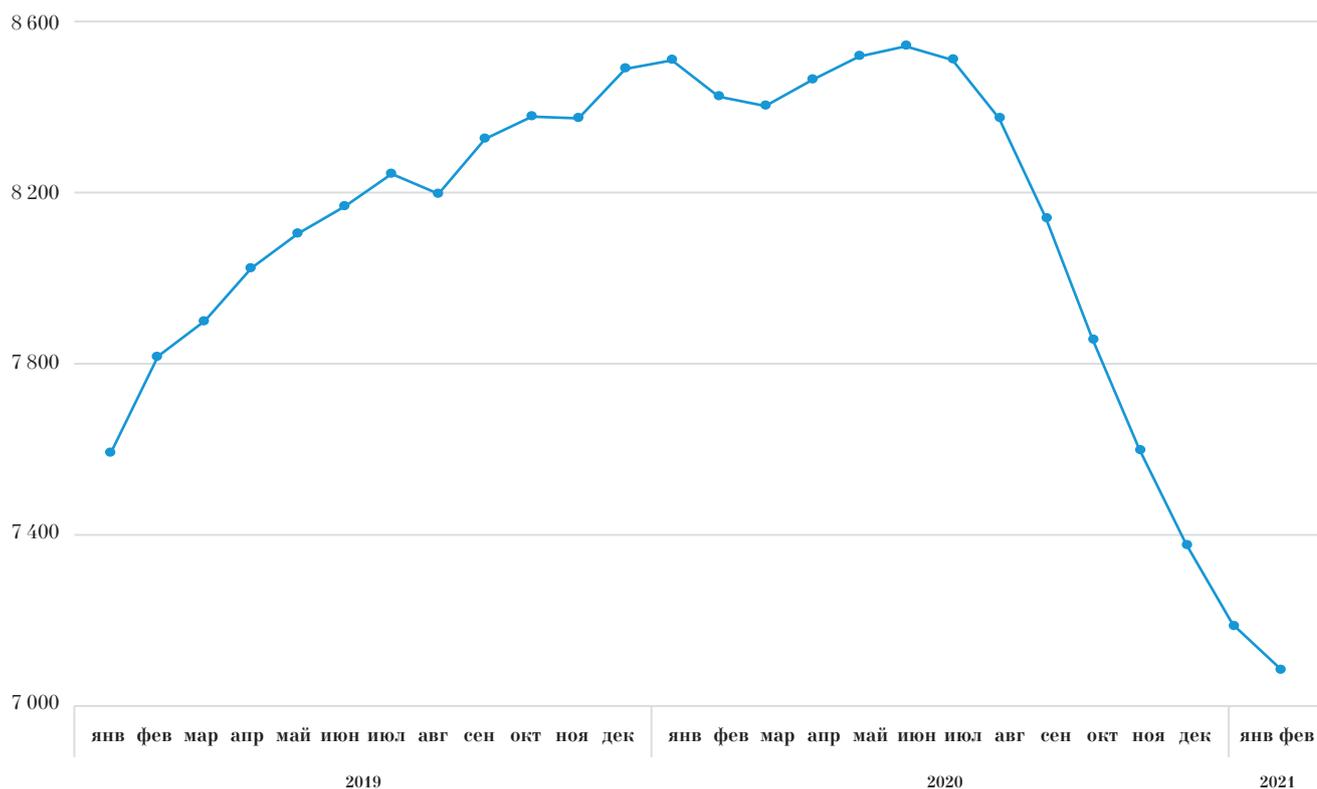
Диаграмма 4


О значимости этой цифры говорит тот факт, что с таким запасом могла бы двенадцать месяцев функционировать без добычи нефти крупнейшая экономика мира — США. Кроме того, уровень коммерческих запасов ОЭСР практически сравнялся с пятилетним средним значением, что также было продекларировано в Соглашении ОПЕК+. Важную роль в снижении уровня мирового предложения нефти сыграла сланцевая отрасль США, которая в конце 2019 года достигла уровня в 8,3 млн баррелей в сутки (65% от всей нефтедобычи в стране). Вместе с тем, в конце 2020 года показатель снизился до 7 млн баррелей в сутки, что отчасти было обусловлено деятельностью бывшего Президента США и добровольными ограничениями со стороны лидирующих нефтесланцевых компаний страны, в число которых входили EOG, Pioneer Natural Resources, Occidental, Diamondback, Continental Resources и Devon Energy. Также летом прошлого года снизились показатели производства нефти из низкопро-

ницаемых секторов у транснациональных корпораций, являющихся активными игроками сланцевого рынка, в т.ч. у ConocoPhillips, ExxonMobil и Equinor. Вполне возможно, что отсутствие значимого роста добычи сланцевой нефти будет зафиксировано и в текущем году. Влияние на такую ситуацию оказывают сохраняющийся тренд снижения среднего дебита нефтесланцевой горизонтальной скважины в США, сокращение буровых работ и количества бригад по проведению гидроразрыва пласта и уменьшение индикатора DUC. Он означает пробуренные, но не введенные в эксплуатацию скважины (см. Диаграмму 5). Так, число бригад по проведению ГРП в марте 2021 года оказалось в два раза меньше аналогичного показателя марта 2020 года, а число пробуренных и освоенных скважин сократилось в 2,5 раза. Следует отметить, что «ковидный» 2020 год характеризовался тяжелой ситуацией для нефтесервисных компаний в нефтяной отрасли США.

ДИНАМИКА DUC В США В 2019-2021 ГОДЫ (по данным EIA)

Диаграмма 5



По данным Haynes and Boone, число банкротств нефтедобывающих компаний страны увеличилось на 10% по сравнению с 2019 годом, тогда как число банкротств в нефтесервисном секторе выросло в три раза.

Наряду с факторами поддержки нефтяных цен и констатацией провала мирового здравоохранения в вопросе «COVID-19», глобальный рынок в 2021 году подвержен рискам политического, финансового, макроэкономического и отраслевого характера.

В части политических моментов, выделяется нарастающая конфронтация стран Западного мира с Россией, Китаем и рядом других государств. Несмотря на то, что у мира за плечами имеется опыт «эффекта бумеранга» от санкционных войн 2018 года, когда США и ЕС сами столкнулись с падением индексов деловой активности в промышленности, вполне возможно, что в 2021 году политические интересы снова возобладают над экономической целесообразностью, что безусловно отразится на мировом нефтяном рынке.

Значимым элементом воздействия на глобальную ситуацию остается Индекс доллара США, который является ключевым параметром финансовых рисков текущего года. Последние восемь месяцев 2020 года характеризовались общей тенденцией снижения Индекса доллара, что поддерживало показатели большой группы секторов мировой экономики. После выборов в США ситуация изменилась. Первый квартал 2021 года зафиксировал рост Индекса на четыре пункта, что является довольно существенным фактором, и может превратиться в устойчивый тренд роста, а значит может оказать понижающее воздействие на мировые нефтяные цены (см. Диаграмму 6).

В контексте экономических факторов, следует отметить, что крайне медленно восстанавливается спрос на нефть в Евроне и в Японии, которые в совокупности потребляют около 18% глобальной нефти. Вследствие остающейся «коронавирусной напряженности» ежемесячные показатели по Европе, скорее всего,

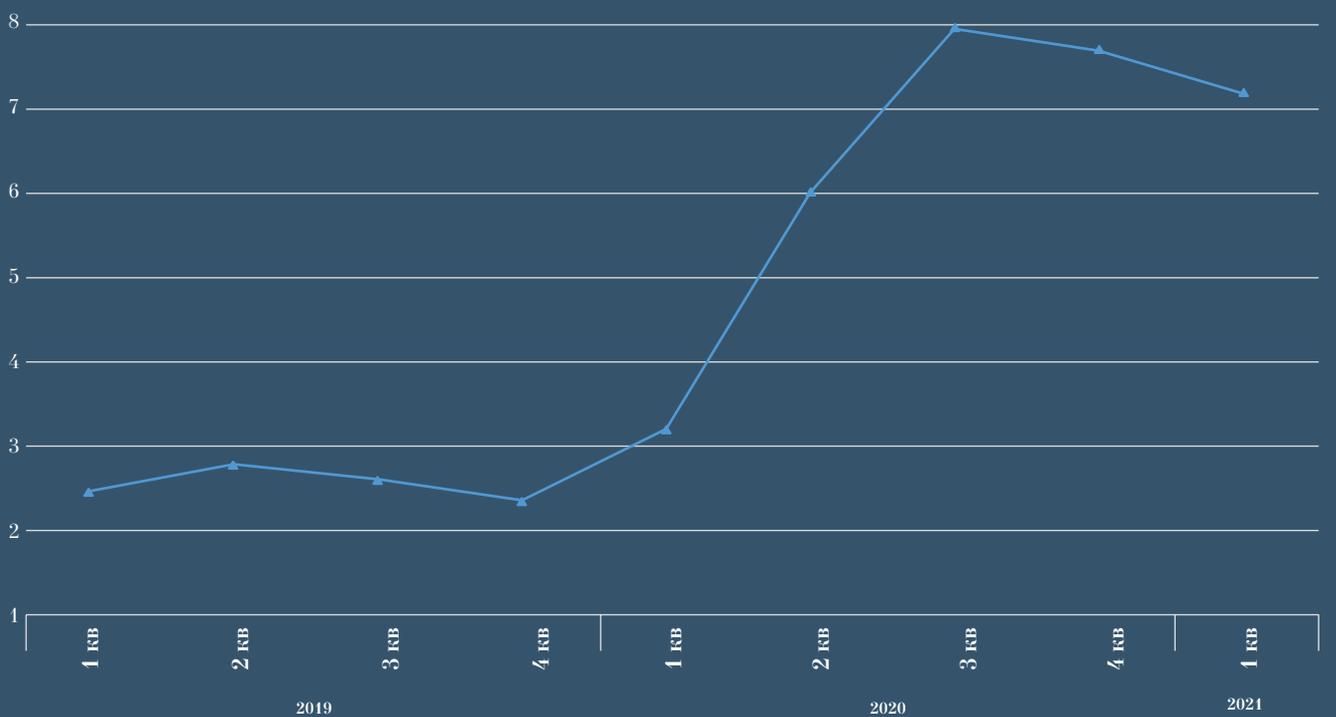
ИНДЕКС ДОЛЛАРА США В 2020-2021 ГОДЫ

Диаграмма 6



НЕЗАДЕЙСТВОВАННЫЕ МОЩНОСТИ ОПЕК (по данным EIA) МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

Диаграмма 7



так и останутся ниже соответствующих уровней 2019 года. В Японии же продолжится среднесрочный тренд спада в нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслях, связанный с тем, что уже несколько лет данные сектора экономики Страны восходящего солнца не выдерживают конкуренции с бурно развивающейся обрабатывающей промышленностью Китая.

По потенциально негативным аспектам отраслевого характера необходимо выделить факторы мощностей ОПЕК и лозунги «нефтяного неприсоединения» со стороны Бразилии.

Благодаря Соглашению об ограничении добычи незадействованные мощности ОПЕК сейчас на самом высоком уровне за последние двадцать лет и составляют порядка 7 млн баррелей в сутки (см. Диаграмму 7). Основные доли в таком показателе приходятся на Саудовскую Аравию, Иран и Венесуэлу. Между тем, вследствие усилившейся конфронтации США с рядом ведущих развивающихся стран начался процесс активизации теневого рынка поставок из государств, нахо-

дящихся под эмбарго. Падение добычи нефти в Иране и Венесуэле остановлено, более того начался рост производства. В текущем году это может привести к резкому сокращению незадействованных мощностей и прессингу на глобальный рынок дополнительного нефтяного предложения в размере, превышающем 1 млн баррелей в сутки.

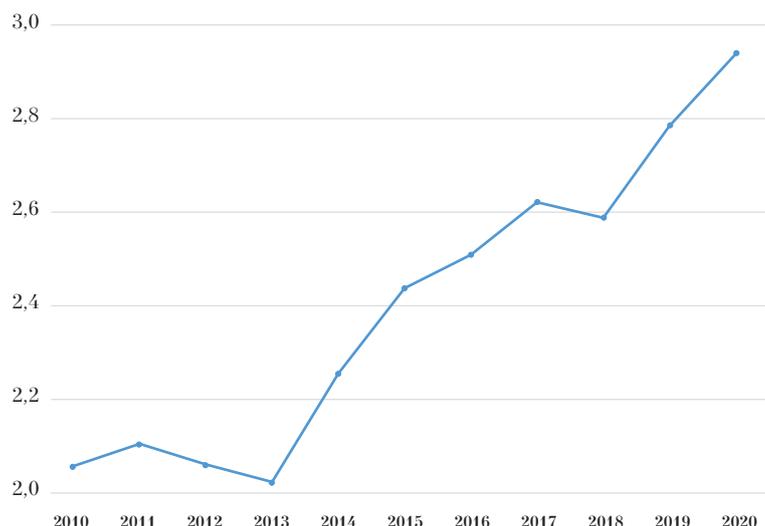
Что же касается Бразилии, то в «коронавирусных» условиях прошлого года (когда практически все страны ТОП-20 мировой нефтедобычи сокращали производство для балансировки мирового рынка) это южноамериканское государство нарастило добычу на 6% (см. Диаграмму 8).

Подобное «раскольническое» движение восьмого нефтепроизводителя мира ожидается и в текущем году. Более того, в свою орбиту «неприсоединения» Бразилия втягивает Канаду и Норвегию. Негативный сценарий только по трем данным странам может привести к дополнительному росту предложения в 2021 году почти в 1 млн баррелей в сутки.

Таким образом глобальный нефтяной рынок продолжает оставаться уникальным по своей значимости и многогранным по комплексу влияющих аспектов. Ключевые традиционные факторы мировой нефтегазовой отрасли демонстрируют постепенное улучшение ситуации для функционирования. Политическая составляющая рынка, скорее всего, будет носить негативный характер. Форс-мажорные моменты 2021 года уже «подарили» заинтересованным сторонам такие феномены, как морозы в Техасе и застрявший контейнеровоз в Суэцком канале. Какие еще неожиданности ожидают в оставшийся период года — покажет время.

ДОБЫЧА НЕФТИ В БРАЗИЛИИ МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

Диаграмма 8



RENTAL AND SALES

OF SPECIALIZED EQUIPMENT

Turan aven 7, 010000,
Nur-Sultan city, Kazakhstan.
T.: +7 7172 48 58 10
M.: + 7 708 777 55 50

Turksib district., III tract 37, 050000,
Almaty city, Kazakhstan.
M.: +7 701 054 06 69.

Belinski 9a, 060000,
Atyrau city, Kazakhstan.
M.: +7 702 204 94 35



ЗАКУПКИ

нефтедобывающей отрасли за 2020 год



ЗАКУПКИ

5,3 трлн ₸



МС 53%

РОСТ

по сравнению с 2019 годом

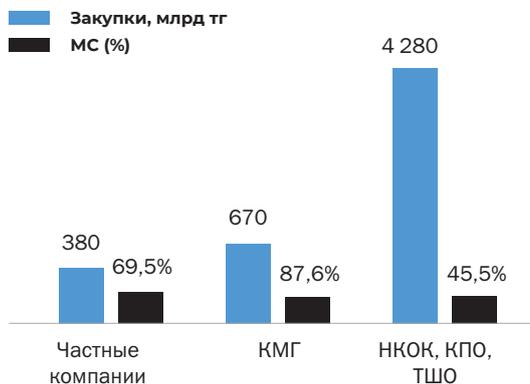
15%

(6 028 млрд тенге)

СПАД

закупок на

24%



Товары

НКОК, КПО, ТШО	8,8%
Группа КМГ	56,3%
Частные компании	31,2%

Работы и услуги

НКОК, КПО, ТШО	51,4%
Группа КМГ	90,4%
Частные компании	83,4%

Рыночные категории ТШО, КПО и НКОК

товары, работы и услуги



На долю ТШО, КПО и НКОК приходится

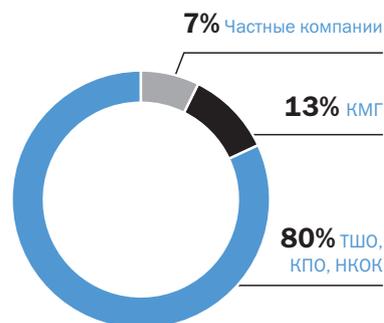
80%

всех закупок в отрасли

Товары		
ТШО	438	7%
КПО	115	16%
НКОК	23,4	9,6%

Работы и услуги		
ТШО	3 000	48,6%
КПО	288	76,6%
НКОК	368	53,6%

* Сумма, млрд. тенге, % МС



PROCUREMENTS
of the oil & gas industry for 2020



PROCUREMENTS

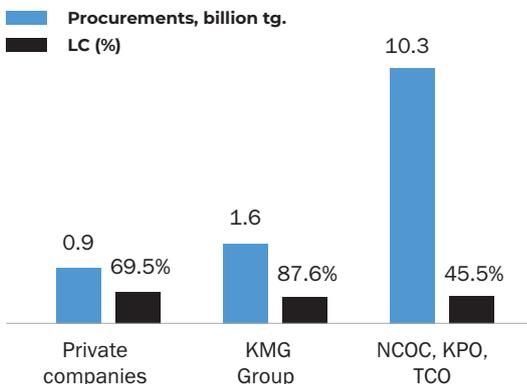
12,8 bln ₸

LC 53%

INCREASE
compared to 2019
15%

(18.3 billion tenge)

DECLINE
compared
30.1%



Goods

NCOC, KPO, TCO	8.8%
KMG Group	56.3%
Private companies	31.2%

Works and Services

NCOC, KPO, TCO	51.4%
KMG Group	90.4%
Private companies	83.4%

Market conditions
TCO, KPO and NCOC
goods, works and services



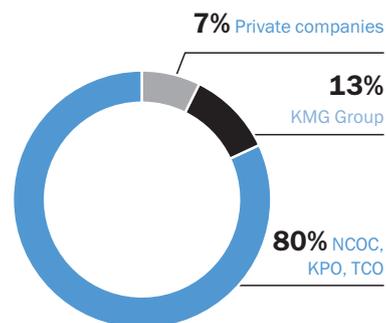
TCO, KPO and NCOC
account for
of all purchases in the industry

80%

	Goods	
TCO	1 060	7%
KPO	278	16%
NCOC	56.6	9.6%

	Works and Services	
TCO	7 263	48.6%
KPO	697	76.6%
NCOC	891	5.6%

* Amount, billion tenge, LC, %



ТОР-50 КРУПНЕЙШИХ НАЛОГПЛАТЕЛЬЩИКОВ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

№	КОМПАНИЯ	НАЛОГИ, МЛРД. ТЕНГЕ		
		2019 ГОД	2020 ГОД	РОСТ/СПАД
1	ССЕР	33,2	30,4	-8,4%
2	Болашак-Атырау	35,4	29,1	-17,8%
3	Сенимди Курылыс	21,9	22,2	1,4%
4	Schlumberger	24,2	21,7	-10,3%
5	Филиал Fluor	20,0	17,3	-13,5%
6	Fircroft Engineering	12,5	13,6	8,8%
7	КазСтройСервис	36,1	13,1	-63,7%
8	Sarens Kazakhstan	18,8	12,7	-32,4%
9	Бурғылау	8,5	9,0	5,9%
10	Ерсай	25,6	7,7	-69,9%
11	KMG Nabors Drilling	10,3	7,5	-27,2%
12	Oil Services Company	7,0	7,5	7,1%
13	ЮСС Супорт Сервисез	7,9	7,4	-6,3%
14	SICIM	11,4	7,3	-36,0%
15	Нефтестройсервис ЛТД	9,0	6,6	-26,7%
16	WorleyParsons Kazakhstan	8,4	6,6	-21,4%
17	КАЗРАСО	1,8	6,5	261,1%
18	GATE Insaat	6,0	6,3	5,0%
19	Озен Мунай Сервис	5,4	5,5	1,9%
20	КазТурбоРемонт	3,9	5,2	33,3%
21	КазМунайТениз	11,6	5,0	-56,9%
22	PSN KazStroy	8,2	4,8	-41,5%
23	Филиал Fircroft	8,6	4,2	-51,2%
24	Baker Hughes	7,5	4,0	-46,7%
25	Казкомсервис	1,0	3,7	270,0%
26	Бонатти С.п.А	1,8	3,7	105,6%
27	Велестрой	3,4	3,5	2,9%
28	Аксайгазсервис	4,9	3,5	-28,6%
29	Caspian Offshore Construction	6,0	3,5	-41,7%
30	Kentech Kazakhstan	2,5	3,0	20,0%
31	Монтажспецстрой	5,2	2,9	-44,2%
32	ККС-СИЧИМ	3,2	2,9	-9,4%
33	Карат	2,9	2,9	0,0%
34	KCOI	7,8	2,8	-64,1%
35	Консорциум" ISKER"	4,0	2,7	-32,5%
36	ИБК "СиБу	2,5	2,7	8,0%
37	Денхолм-Жолдас	8,2	2,5	-69,5%
38	КМГ Инжиниринг	2,3	2,5	8,7%
39	КазГипроНефтеТранс	4,6	2,5	-45,7%
40	BGP Геофизические услуги	3,2	2,1	-34,4%
41	Халлибуртон	4,1	2,0	-51,2%
42	KazTransCom	1,9	2,0	5,3%
43	КазМунайГаз - Бурение	0,8	2,0	166,3%
44	Мунайгазкурылыс	3,7	1,9	-48,6%
45	АРИАДНА	1,4	1,7	-36,0%
46	Восток нефть и сервисное обслуживание	2,5	1,6	14,3%
47	Великая стена	1,4	1,6	-26,3%
48	Caspian Offshore Construction Realty	1,9	1,4	-38,9%
49	Oil Construction Company	1,8	1,1	-63,3%
50	UNEX STROY	2,4	0,9	-24,2%
	ВСЕГО:	428,6	324,8	-24,2%

TOP-50 LARGEST TAXPAYERS OF THE OIL SERVICE INDUSTRY OF KAZAKHSTAN

№	COMPANY	TAXES, MILLION USD (\$)		
		2019 YEAR	2020 YEAR	GROWTH / DECLINE
1	CCEP	86.7	73.6	-15.1%
2	Bolashak-Atyrau	92.4	70.5	-23.8%
3	Senimdi Kurylys	57.2	53.8	-6.0%
4	Schlumberger	63.2	52.5	-16.8%
5	Fluor	52.2	41.9	-19.8%
6	TenizService	1.0	33.2	3076.2%
7	Fircroft Engineering LLP	32.6	32.9	0.9%
8	KazStroyService	94.3	31.7	-66.3%
9	Sarens Kazakhstan	49.1	30.8	-37.4%
10	Burgylau	22.2	21.8	-1.8%
11	ERSAI Caspian Contractor	66.8	18.6	-72.1%
12	KMG Nabors Drilling	26.9	18.2	-32.5%
13	Oil Services Company	18.3	18.2	-0.6%
14	YSS Support Services	20.6	17.9	-13.1%
15	SICIM	29.8	17.7	-40.6%
16	Neftestroyservice Ltd	23.5	16.0	-32.0%
17	WorleyParsons Kazakhstan	21.9	16.0	-27.1%
18	KAZPACO	4.7	15.7	234.9%
19	GATE Insaat	15.7	15.3	-2.6%
20	OzenMunaiService	14.1	13.3	-5.5%
21	KazTurboRemont	10.2	12.6	23.6%
22	PSN KazStroy	21.4	11.6	-45.7%
23	branch Fircroft	22.5	10.2	-54.7%
24	Baker Hughes	19.6	9.7	-50.5%
25	KazComService	2.6	9.0	243.1%
26	Bonatti	4.7	9.0	90.6%
27	Velesstroy	8.9	8.5	-4.5%
28	AksaiGasService	12.8	8.5	-33.8%
29	Caspian Offshore Construction	15.7	8.5	-45.9%
30	Kentek Kazakhstan	6.5	7.3	11.3%
31	MontazhSpetsStroy	13.6	7.0	-48.3%
32	KKS-SICIM	8.4	7.0	-16.0%
33	KARAT	7.6	7.0	-7.3%
34	KCOI	20.4	6.8	-66.7%
35	ISKER	10.4	6.5	-37.4%
36	XiBu Drilling Company	6.5	6.5	0.2%
37	Denholm-Zholdas	21.4	6.1	-71.7%
38	KMG Engineering	6.0	6.1	0.8%
39	KGNT	12.0	6.1	-49.6%
40	BGP Geophysical Services	8.4	5.1	-39.1%
41	Halliburton	10.7	4.8	-54.8%
42	KazTransCom	5.0	4.8	-2.4%
43	KMG-Burenie	2.0	4.8	147.0%
44	MunaiGasKurylys	9.7	4.6	-52.4%
45	АРИАДНА	3.7	4.1	12.6%
46	Vostok Neft Servisnoe Obsluzhivanie	6.5	3.9	-40.6%
47	Great Wall Drilling Company	3.7	3.9	6.0%
48	Caspian Offshore Construction Realty	5.0	3.4	-31.7%
49	Oil Construction Company	4.7	2.7	-43.3%
50	UNEX STROY	6.3	2.1	-66.0%
	IN TOTAL:	1 089.7	807.5	-25.9%

ALWAYS IN RIGHT COURSE!

An aerial photograph of a large cargo vessel on a wide river. The vessel is carrying two large, light blue cylindrical tanks on its deck. The river is surrounded by green fields and trees. The sky is clear and blue.

MARINE VESSELS SERVICES

KMTF is the company which operating largest and the most modern fleet in the Republic of Kazakhstan. It consist of oil tankers, general cargo vessels (dry cargo vessels), Module Carrying Vessels, sea tugs, barges.

KMTF is an efficient and highly profitable company that meets international standards for the safety and quality of maritime shipping.



KAZMORTANSFLOT
NATIONAL MARITIME SHIPPING COMPANY



OUR SERVICES:

- Transportation of various cargoes: liquid (oil and oil products), project, oversized, general, bulk and containers;
- Towing of vessels and various objects;
- Supply vessels services;
- Oil spill response services;
- Technical and commercial management of vessels;
- Crewing;
- Marine agent services.



**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

