

# KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Октябрь — Декабрь 2020 /// №4 (34)

## Kashagan oilfield

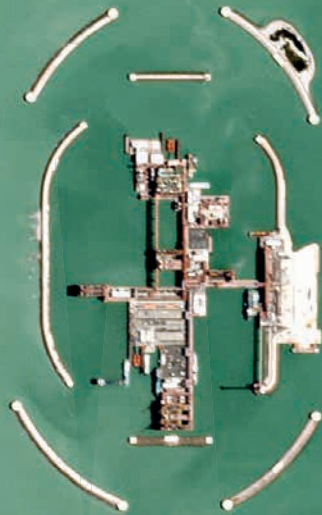
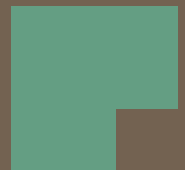


photo by Planet Labs

Проект  
разработки  
месторождения  
Кашаган

**Совет**  
Иностраннх  
Инвесторов

KAZSERVICEMAG.KZ





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](http://www.renaissanceatyrau.com)

**R**  
**RENAISSANCE®**  
ATYRAU HOTEL

DISCOVER MORE AT [RENHOTELS.COM](http://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 куәлігі №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, 2020

**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, 2020

**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, 2020

Отпечатано в типографии Print House Gerona:

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





**НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ,**  
**Генеральный директор**  
**Союза нефтесервисных компаний Казахстана**

### *Дорогие читатели!*

2020 год оказался очень сложным для глобальной экономики. Ограничительные меры, введенные в связи с распространением пандемии COVID-19, негативно повлияли на нефтегазовую отрасль.

Уходящий год стал одним из тяжелых и худших в современной истории нефтяных компаний, по крайней мере за последнее десятилетие. Только по итогам первых девяти месяцев 2020 года нефтедобывающие компании были вынуждены списать активы на сумму 145 млрд долларов США.

По всему миру наблюдается сокращение персонала, работающего в нефтегазовой индустрии, а также сокращается объем инвестиций в отрасль.

Безусловно, глобальный кризис не обошел и Казахстан. По итогам 2020 года мы ожидаем падение основных показателей в нефтесервисном секторе на 40% в денежном выражении.

Согласно проведенной нами оценке, по итогам года будет высвобождено не менее 20 000 работников нефтесервисных предприятий.

Важно подчеркнуть значительную роль компании «Тенгизшевройл» в поддержке отрасли, которая с момента начала простоя строительных работ на Проекте будущего расширения месторождения Тенгиз с апреля месяца текущего года выплачивает компенсацию десяткам тысяч работников нефтесервисных компаний.

Это отличный пример, когда иностранные инвесторы поддерживают индустрию и местное сообщество, несмотря на глобальную оптимизацию затрат своих материнских компаний.

Но у глобального кризиса есть и позитивная сторона. Из-за оптимизации расходов, логистических проблем по доставке зарубежного оборудования и привлечения иностранных специалистов в страну, нефтедобывающие компании усилили работу по развитию казахстанского содержания. Крупными нефтегазовыми операторами создается Международный центр развития нефтегазового машиностроения и сервиса. Впервые операторы Северо-Каспийского и Карачаганакского проектов предоставляют условные скидки казахстанским товаропроизводителям. Ими внедрен механизм «казахстанского тендера», согласно которого на тендер приглашаются исключительно казахстанские компании.

Инвесторами одобрена реализация Проекта расширения Карачаганакского месторождения с бюджетом в 1 млрд долларов США. На текущий момент обсуждается концепция дальнейшего расширения крупнейшего месторождения Кашаган, бюджет которого составит несколько десятков миллиардов долларов США. Впервые проведен онлайн-аукцион на предоставление права на разведку и добычу нефтегазовых месторождений на семи участках. Один только подписной бонус по данным участкам превысил 60 млрд тенге. Все данные меры вселяют надежду на повышение активности нефтесервисных операций в стране. В данном выпуске журнала более подробно освещены проекты нефтедобывающих компаний на среднесрочный период.

В Новом 2021 году желаю всем читателям процветания, крепкого здоровья и побольше сил для новых трудовых подвигов! Пусть наш Казахстан всегда растет и развивается!



## НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 10 НМСК «Казмортрансфлот»: Результаты работы
- 12 «АРТС» — профессионализм, проверенный временем
- 14 NSOC: Проект разработки месторождения Кашаган

## НОВОСТИ

- 24 VII Ежегодная Каспийская техническая конференция SPE
- 28 Крупные операторы отчитались по работе
- 32 Онлайн-конференция КИОГЕ-2020
- 34 Совет иностранных инвесторов
- 38 14-е заседание Экспертной группы Проекта будущего расширения ТШО

- 46 Как праздновался День нефтяника в условиях пандемии
- 48 Встреча местных производителей и членов Союза с руководством СП Petrofac-ISKER
- 50 Асем АХМЕТОВА: Локдаун на Тенгизе

## ИНТЕРВЬЮ

- 62 Марко БОСИЧ: Казахстанцы на проектах Велестрой в России

## АНАЛИТИКА

- 64 Акбар ТУКАЕВ: Сводка нефтяного информбюро: динамика основных факторов
- 72 McKinsey: Как сектору OFSE продолжать развиваться в текущих реалиях





*Жаңа жылыңызбен!  
Б Нобым Тогом!*



[tmk-group.ru](http://tmk-group.ru)



[e-commerce.tmk-group.com](http://e-commerce.tmk-group.com)



[tmk-ktp.tmk-group.ru](http://tmk-ktp.tmk-group.ru)

## НАЗНАЧЕНИЯ

|   |  |
|---|--|
|    | <p><b>Талгат ТЕМИРХАНОВ</b><br/><b>Заместитель председателя правления, член правления</b><br/><b>НПП РК «Атамекен», член президиума Союза KAZSERVICE</b></p> <p>Окончил Карагандинский государственный технический университет по специальности «Горное дело». Трудовую деятельность начал на шахте «Саранская» Угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау».</p> <p>Далее работал директором департамента по ТБ и ООС в ТОО «ХИМ плюс». С 2015 по 2020 г.г. являлся директором департамента экологии и промышленной безопасности ОЮЛ «Республиканская ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий». В АГМП курировал вопросы экологии, энергетики, а также вопросы промышленной безопасности.</p> |
|   | <p><b>Алтын КУЛБАЕВА</b><br/><b>Генеральный директор ТОО «Нефтестройсервис ЛТД»</b></p> <p>Окончила государственный университет им Х. Досмухамедова, а также Московскую школу бизнеса. По специальности является юристом. С 2003 по 2020 г.г. работала в ТОО «KKS-SICIM», где занимала должность исполнительного директора.</p>  |
|  | <p><b>Мурат МУНБАЕВ</b><br/><b>Генеральный менеджер стратегического развития и портфеля активов в компании «Royal Dutch Shell»</b></p> <p>Ранее занимал должность генерального менеджера департамента стратегического планирования и анализа ТОО «Тенгизшевройл».</p>  |
|  | <p><b>Замзагуль БЕКОВА</b><br/><b>Генеральный менеджер по финансам ТОО «Тенгизшевройл»</b></p> <p>Ранее занимала должность генерального директора в Атырауском заводе трубопроводной арматуры в филиале Шеврон Мунайгаз Инк.</p>   |





LOCAL MANUFACTURER OF  
EXPLOSION-PROOF EQUIPMENT



78A, Azattyk Ave., Atyrau,  
060005, Republic of Kazakhstan



+7 (7122) 30 60 06  
+7 (7122) 30 67 05



sales@sigmasolutions.kz  
sales@sigma-group.com



www.sigmasolutions.kz  
www.sigma-group.com

## Генеральный директор НМСК «Казмортрансфлот» выступил с докладом о результатах работы Национального Морского Перевозчика

Министр индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан, Бейбут Атамкулов, с рабочей поездкой посетил Мангистаускую область. На территории Центра производства и логистики «Азерсун» генеральный директор НМСК «Казмортрансфлот», Айдар Оржанов, выступил с докладом о результатах работы Национального морского перевозчика. В докладе были обговорены результаты самых актуальных проектов, включая ПБР ТШО, КРІ Inc., а также ТМТМ (Транскаспийский международный транспортный маршрут).

Одним из самых крупных проектов за последние годы является участие КМТФ в ПБР ТШО. В течение навигационных сезонов 2018-2020 г.г. судами Казмортрансфлота было перевезено порядка 90 крупногабаритных модулей (57 000 т грузов).

Что касается участия Казмортрансфлота в КРІ Inc., в апреле-июне 2020 года было успешно транспортировано 25 единиц крупногабаритных грузов общим весом порядка 3 600 т из румынского порта Констанца в казахстанский порт Атырау для строительства нефтехимического комплекса КРІ в г. Атырау. Всего в проекте было задействовано 42 единицы флота.



Более того, по заказу КРІ проведены батиметрические исследования на отрезке около 70 км канала начиная с речного порта Атырау (Isker) до Урало-Каспийского бую. На сегодняшний день исследовано около 30 км пути.

КМТФ является морским оператором фидерной линии в рамках ТМТМ. Фидерная линия позволила сократить сроки доставки контейнерных грузов из Китая в Европу почти вдвое.

За весь период работы КМТФ перевезено порядка 19 000 контейнеров (ДФЭ):

- в 2019 году транспортировано 8 382 ДФЭ;
- За 10 месяцев текущего года транспортировано 10 613 ДФЭ.

Все плановые производственные показатели по итогам 10 месяцев 2020 года КМТФ перевыполнил. Кроме того, Айдар Оржанов рассказал о Стратегии развития Казмортрансфлота до 2025 года. Ее реализация будет способствовать достижению стратегической цели нашей страны — транспортировать треть всех видов грузов казахстанским флотом.



# Решения для промышленного электрообогрева

CONNECT AND PROTECT



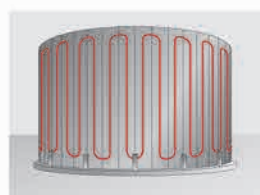
Защита труб от замерзания



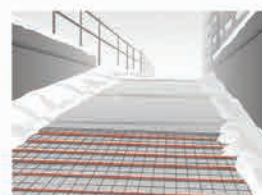
Поддержание температуры технологических процессов



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

10  
YEAR  
Product  
warranty



TOO "нVent Термал КЗ"

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

+7 7122 316 770

saleskz@nVent.com

nVent.com/RAYCHEM

Узнай больше

 [nVent.com/RAYCHEM](https://nVent.com/RAYCHEM)



**RAYCHEM**

## «АРТС» — профессионализм, проверенный временем

*Строительно-монтажная компания «АРТС» осуществляет свою деятельность в г. Атырау и Атырауской области с 2000 года. Двадцатилетие предприятия для команды — это не только возможность принимать поздравления, но и отличный повод, чтобы подвести результаты многолетней работы и выразить признательность своим клиентам и партнерам.*

Основные направления деятельности ТОО «АРТС» заключаются в оказании услуг по поставке, монтажу и сервисному обслуживанию систем кондиционирования, отопления, вентиляции, изготовлению и монтажу теплоизоляции трубопроводов и газотурбинных установок. Компания наработала большой опыт в своей нише и имеет репутацию надежного партнера.

### РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Подводя результаты двадцатилетней деятельности, ТОО «АРТС» признает, что не смогло бы добиться таких же успехов без признания и поддержки со стороны клиентов и партнеров.

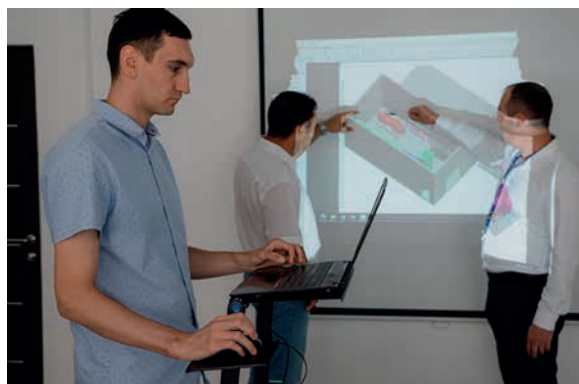
В списке постоянных клиентов ТОО «АРТС» имеется ряд казахстанских компаний, включая таких нефтегазодобывающих гигантов, как ТОО «Тенгизшевройл», «North Caspian Operating Company N.V.», а также их подрядные и субподрядные организации.

Именно высокие требования соблюдения стандартов международного уровня со стороны клиентов мотивируют ТОО «АРТС» на непрерывное развитие и повышение своего профессионализма.

### КОМАНДА

Другую основополагающую роль в успехе компании, безусловно, играет ее команда. Коллектив ТОО «АРТС» состоит из самоотверженных, добросовестных, ответственных, исполнительных и целеустремленных профессионалов.

Сплоченный коллектив объединяют общие цели, нацеленность на решение даже самых сложных задач, стремление работать на высокие результаты и оправдать доверие со стороны клиентов и партнеров компании.







Примечательно, что свой юбилей ТОО «АРТС» отмечает с новым производственным цехом, оснащенным специализированным оборудованием для изготовления круглых и прямоугольных вентиляционных воздуховодов, фасонных изделий, элементов по индивидуальным параметрам и воздушных фильтров для систем вентиляции. Каждое выпущенное изделие проходит строгий внутренний контроль.

В 2020 году ТОО «АРТС» было включено в перечень предварительно квалифицированных поставщиков ТОО «Самұрық-Қазына Контракт». Рейтинг квалифицированного потенциального поставщика составляет 83%. Кроме того, компания является товаропроизводителем холдинга АО «Фонд национального благосостояния «Самұрық-Қазына».

Подводя итоги в эту юбилейную дату, компания строит далеко идущие планы и ставит перед собой высокую планку в достижении амбициозных задач на ближайшие годы. ТОО «АРТС» выражает глубокую признательность и благодарность всем своим клиентам, партнерам и коллективу компании за оказанное доверие, возможность открывать новые горизонты и развиваться в своей профессиональной нише. Успех компании является результатом ее общей и слаженной работы, основанной на взаимном доверии и высоком профессионализме!

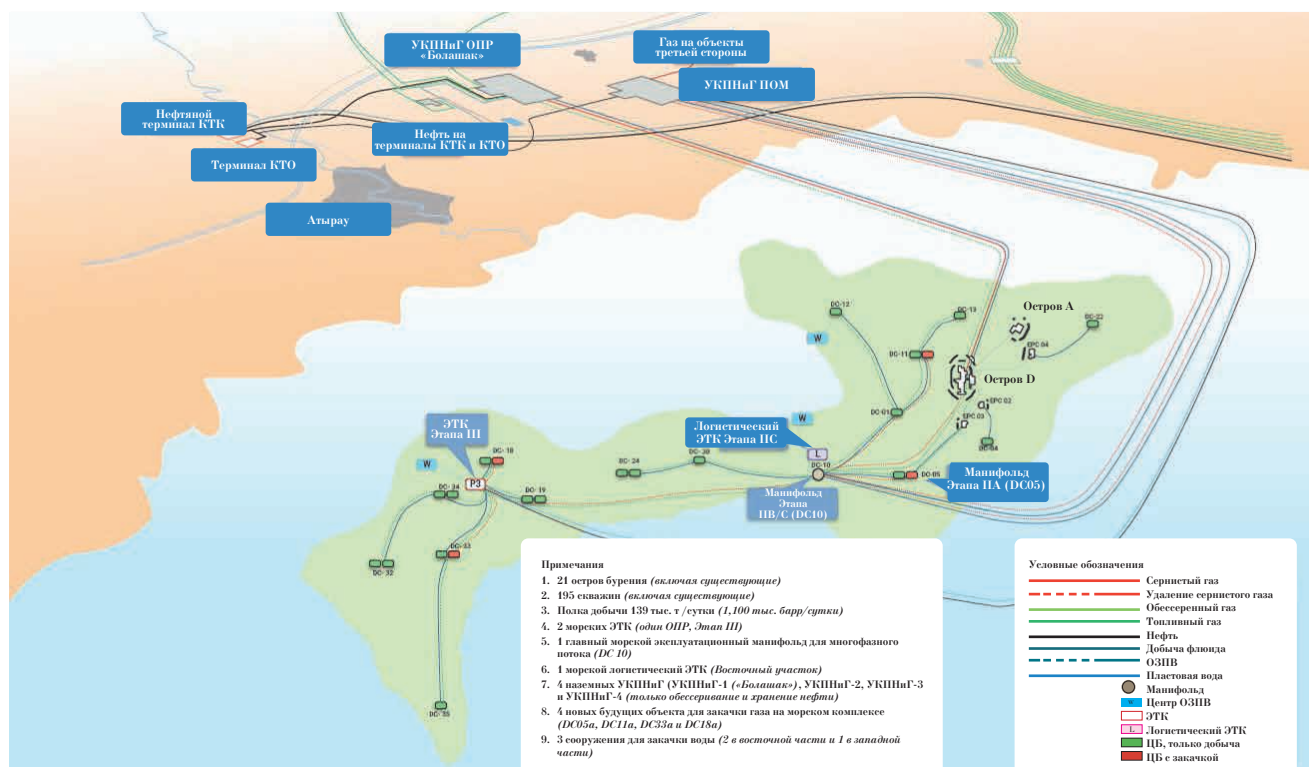


Рейтинг квалифицированного потенциального поставщика в перечне ТОО «Самұрық-Қазына Контракт»

# 83%

# ПРОЕКТ РАЗРАБОТКИ МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАШАГАН

North Caspian Operating Company поделился сводными данными по плану освоения месторождения Кашаган. Оператор отметил, что сведения, содержащиеся в этой статье, основаны на предварительных данных проекта, которые могут быть изменены после получения всех необходимых согласований.



На сегодняшний день освоение месторождения Кашаган является одним из крупнейших и наиболее сложных проектов в мире.

Месторождение Кашаган расположено в северо-восточной части казахстанского сектора Каспийского моря, в 80 км южнее г. Атырау. Операции по недропользованию на данном месторождении проводятся оператором, в соответствии с СРП по Северному Каспию.

Месторождение Кашаган было открыто в 2000 году, когда в результате бурения разведочной скважины «КВ-1» был получен промышленный приток нефти до 626 м<sup>3</sup>/сутки.

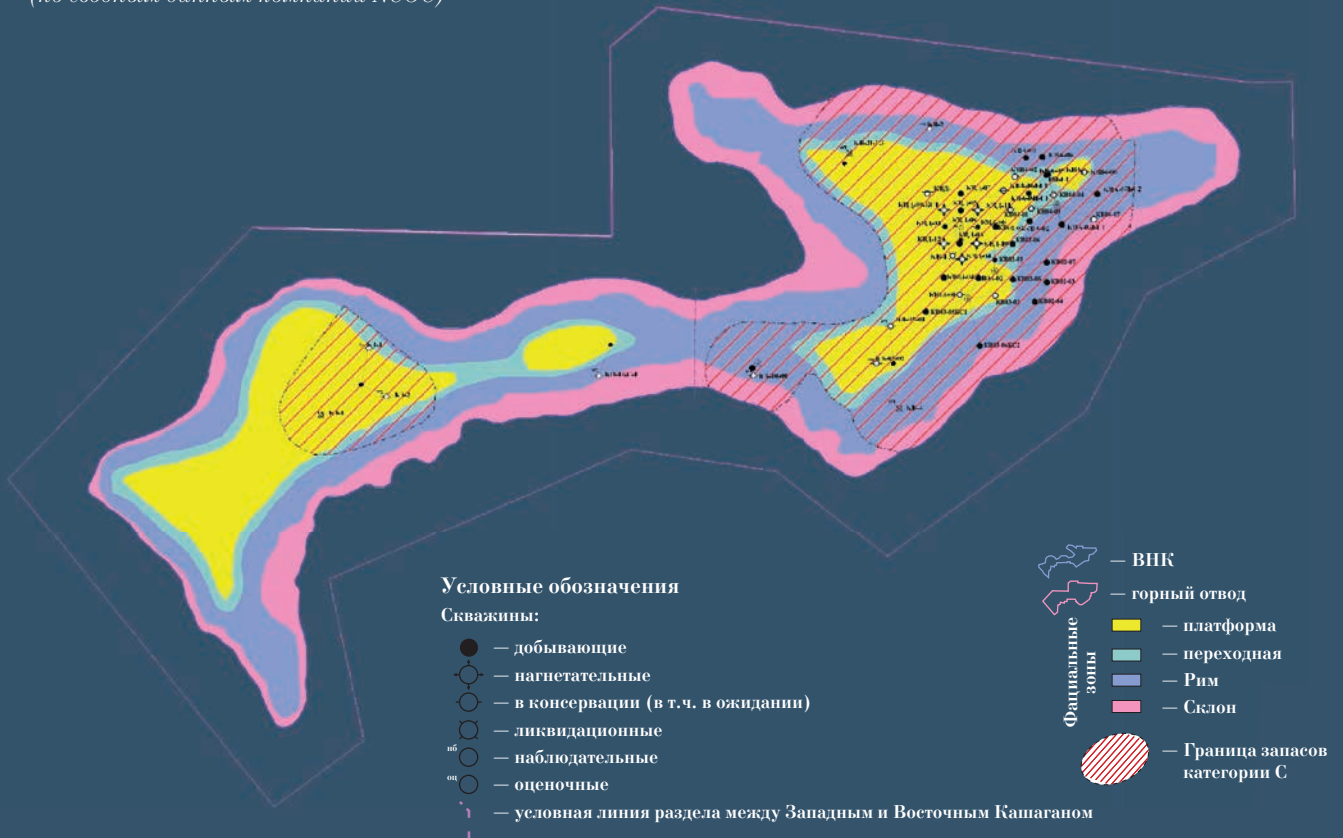
В 2016 году на территории Кашагана началась опытно-промышленная разработка.

За все время существования проекта было добыто около 1-2 млрд т нефти. Общая сумма социальных инвестиций с 1998 по 2020 г.г. составила 774 млн долларов США. С момента возобновления добычи (сентябрь 2016 года) было добыто 49,3 млн т нефти, 13 млрд м<sup>3</sup> газа и 3,36 млн т серы. Выплаты за местные ТРУ с первого по третий кварталы 2020 года составили 53% или 345 млн долларов США. С 2004 по 2020 г.г. НКОК осуществил закупки местных товаров, работ и услуг на сумму 15 млрд долларов США. План по полномасштабному освоению Кашаган состоит из трех основных этапов.



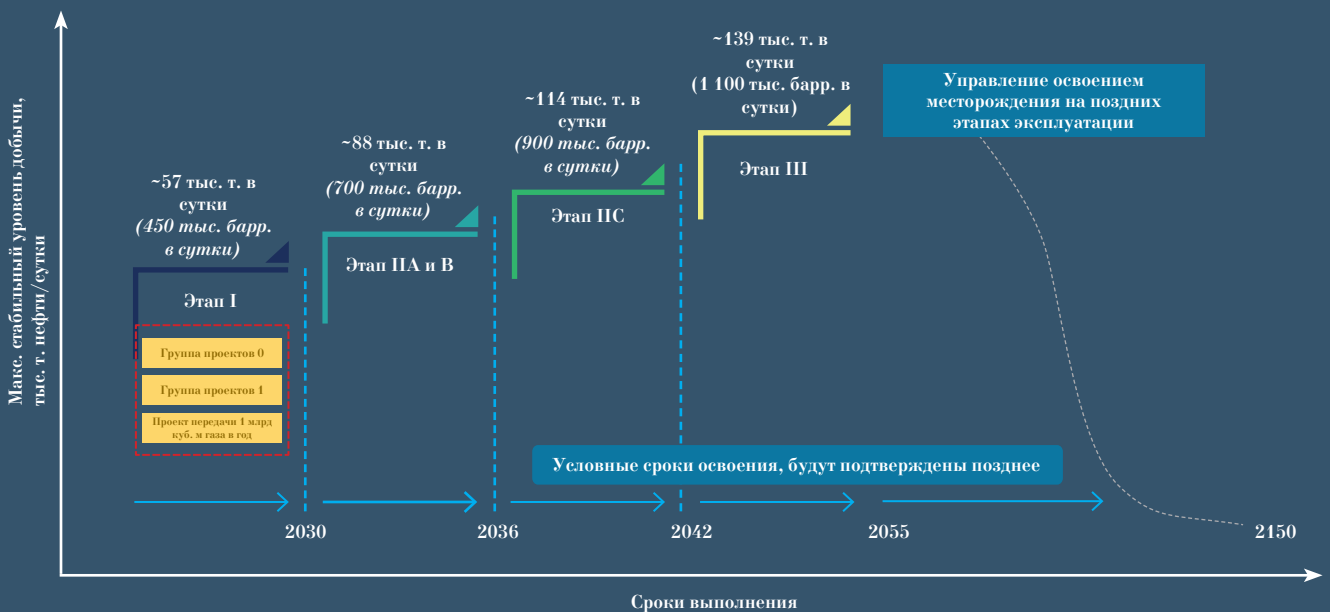
**КАРТА ФОНДА ПРОБУРЕННЫХ СКВАЖИН**  
(по сводным данным компании NCOC)

Приложение 1



**ПОЛНОМАСШТАБНОЕ ОСВОЕНИЕ МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАШАГАН. СТРАТЕГИЯ**  
(по предварительным сводным данным компании NCOC)

Приложение 2



# I ЭТАП

## ЦЕЛЬ:

Уровень добычи — **57 000 т нефти в сутки**

Первый этап содержит три составляющие:

- программа опытно-промышленной разработки;
- группа проектов 1;
- проект передачи 1 млрд м<sup>3</sup> газа в год.



## Группа проектов 1 (три проекта)

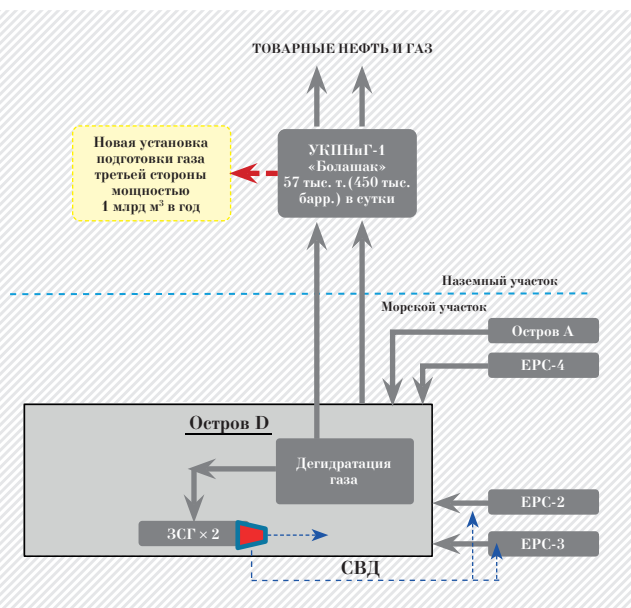
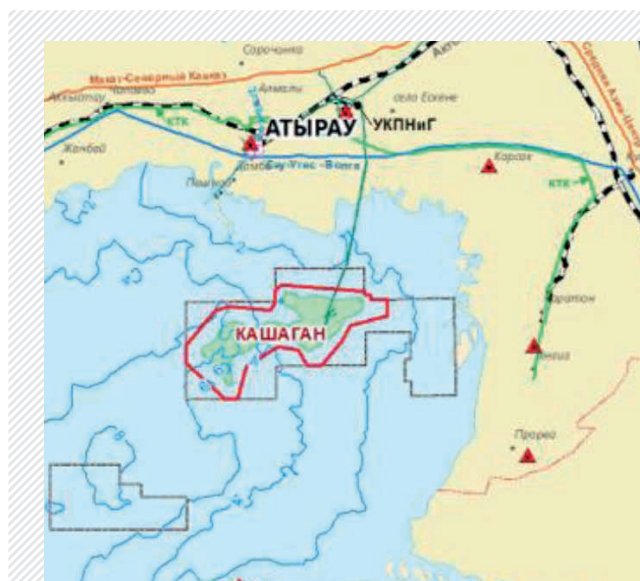
- Проект модернизации ЗСГ, пуск в 2022 году;
- Проект трубопроводов СВД (сверхвысокого давления), пуск в 2026 году;
- Нарращивание мощностей на объектах морского комплекса до 57 000 т/сутки.

## 1 млрд м<sup>3</sup> газа в год (проект передачи газа третьей стороне)

- Сернистый газ в объеме 2,8 млн м<sup>3</sup>/сутки на установку подготовки газа КТГ;
- Газопровод диаметром 406,4 мм (16 дюймов), протяженностью 15 км от входного газожидкостного сепаратора УКПНИГ-1 до установки по подготовке газа третьей стороне.

## ЭТАП I. УРОВЕНЬ ДОБЫЧИ МЕСТОРОЖДЕНИЯ 450 ТЫС. БАРР. НЕФТИ В СУТКИ (по сводным данным компании NCOC)

Приложение 3





## II ЭТАП

**ЦЕЛЬ:** Уровень добычи — **113 500 т** нефти в сутки

На Этапе II планируется освоить новый участок коллектора за границами Этапа I — программы ОПР:

- Естественный режим истощения на начальной стадии (вместо дополнительной закачки газа);
- Многофазный поток (вместо дополнительной подготовки на морском комплексе);
- Передача сернистого газа третьей стороне (вместо дополнительного обессеривания компанией НКОК);
- Поэтапное освоение с учетом данных и уроков, извлеченных на предыдущих этапах для управления факторами неопределенности по части коллектора.

### Этап II А (63 000 т/сутки):

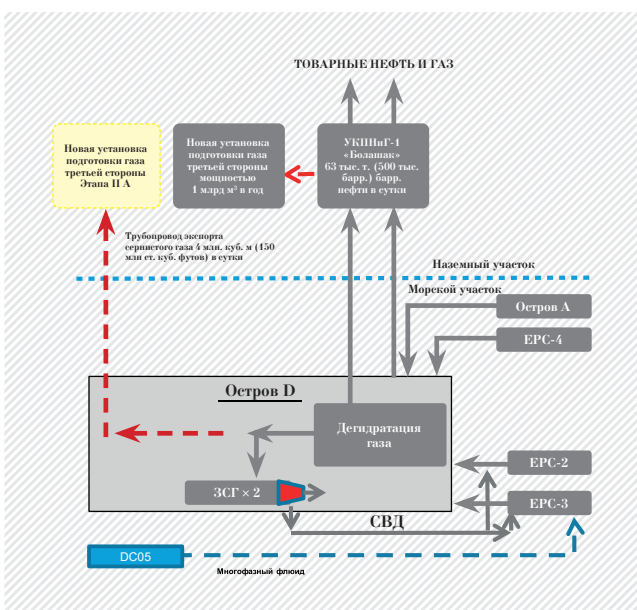
- Сернистый газ в объеме объеме 4 млн м<sup>3</sup>/сутки на установку третьей стороны;
- Четыре новых скважины на DC-05a;
- Модернизация существующих объектов Острова D и УКПНИГ до мощности 63 000 т;
- 20” трубопровод сырого газа с острова D на наземный завод третьей стороны.

### Этап II В (88 000 т/сутки):

- Многофазный трубопровод на берег 25 000 т/сутки;
- Подготовка нефти на УКПНИГ-2;
- Передача осушенного сернистого газа третьей стороне (изучение двух потенциальных сторон);
- Экспорт нефти через терминалы КТК/КТО.

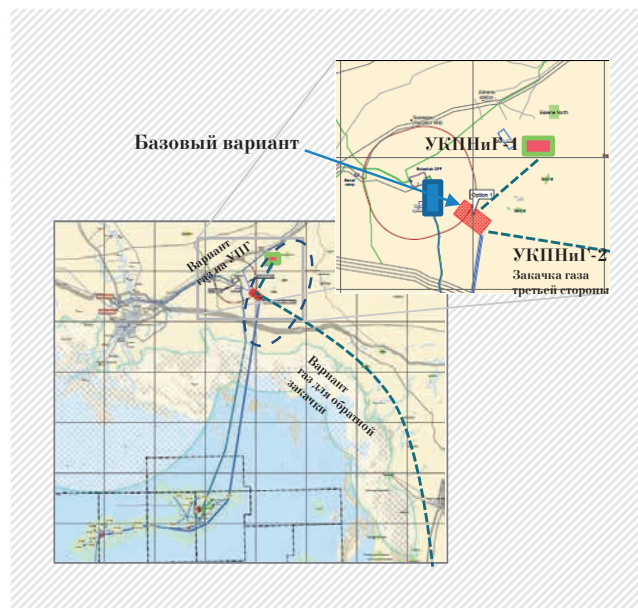
ЭТАП II А  
(по данным компании NCOC)

Приложение 4



ЭТАП II В  
(по данным компании NCOC)

Приложение 5



## III ЭТАП

ЦЕЛЬ: Уровень добычи — 139 000 т/сутки

### Морские объекты:

- Морской комплексе на Западе на 25 000 т/сутки;
- Трехфазная сепарация, дегидратация газа;
- Дегидратация, обессоливание и стабилизация нефти;
- Сеть трубопроводов закачки сернистого газа на месторождении Кашаган.

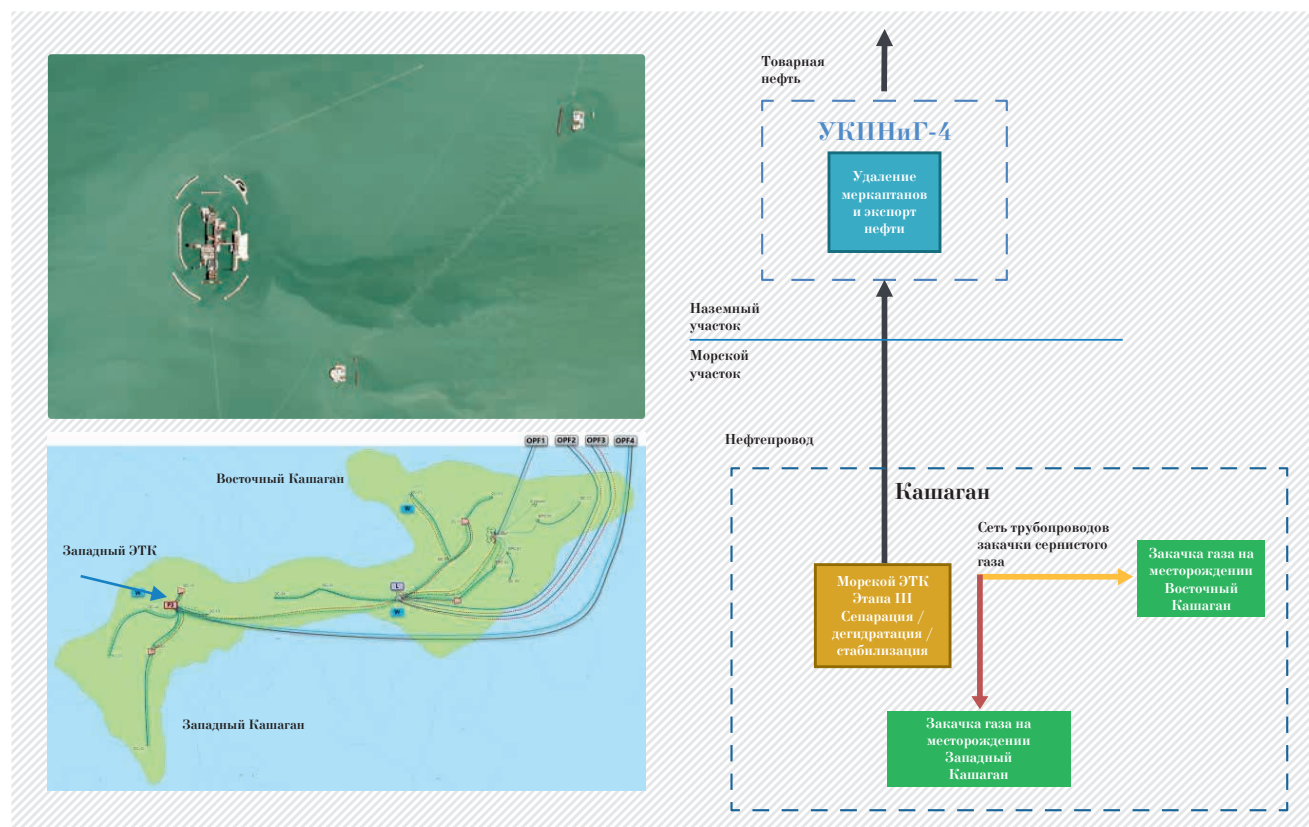
### Наземные объекты:

- Удаление меркаптанов из нефти и хранение на УКПНнГ-4;
- Объекты для экспорта нефти;

### ЭТАП III. ОСВОЕНИЯ МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАШАГАН

(по предварительным сводным данным компании NCOС)

Приложение 6







**CASPIAN OFFSHORE  
CONSTRUCTION**



10  
years  
of operation  
in the Caspian Sea

**Widening horizons  
Establishing traditions**

## ДАЙДЖЕСТ НОВОСТЕЙ ОКТЯБРЬ-ДЕКАБРЬ 2020

### *Казахстанские новости*

**НОВЫЙ ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ ЗАВОД (ГПЗ)  
стоимостью 1,2 млрд долларов США построят недалеко  
от установки комплексной подготовки нефти «Болашак»**



Инвестором ГПЗ выступает компания «GPC Investment».

ГПЗ будет перерабатывать до 1 млрд м<sup>3</sup> сырого газа, поступающего с месторождения Кашаган. Это позволит увеличить добычу на месторождении, где попутный газ является одним из факторов, сдерживающих рост объемов производства нефти.

ГПЗ будет выпускать 815 млн м<sup>3</sup> товарного и 119 000 т сжиженного газа, 212 000 т серы и 35 000 т газо-конденсата в год.

GPC заключило с китайской компанией China Oil NBP Science & Technology контракт на 242 млн долларов США на проектирование и поставку оборудования.

**АО «КАЗТРАНСГАЗ»**



**объявило о завершении строительства крупнейшего в истории страны газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент». Последним этапом реализации проекта стал запуск новой компрессорной станции «Устюрт» в Актюбинской области»**

Станция построена за счет собственных ресурсов компании «КазТрансГаз». Строительство станции позволило увеличить пропускную способность магистрального газопровода до 15 млрд м<sup>3</sup> в год. Это способствует стабильному газоснабжению южных областей и дальнейшему расширению экспортного потенциала страны в направлении КНР.

«Бейнеу-Бозой-Шымкент» обеспечивает поставку отечественного газа потребителям южных регионов страны. Только в Кызылординской области уровень газификации в 2020 году составил 95%. Кроме того, введенные компанией инфраструктурные объекты газопроводов играют важную роль в социально-экономическом развитии регионов, где присутствует компания.

**МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН  
находится в активном поиске инвесторов на газохимический  
проект стоимостью в 6,6 млрд долларов США**



После ухода компании Borealis из газохимического проекта по выпуску 1,2 млн т полиэтилена в год, Минэнерго активно ведет переговоры с потенциальными инвесторами.



По собственной информации KAZSERVICE, в ноябре 2020 года Минэнерго были проведены переговоры с Chevron Phillips и ExxonMobil, а в декабре текущего года запланированы переговоры с LyondellBassel (США) и SABIC (Саудовская Аравия).

Все эти компании отвечают трем основным критериям: наличие собственной технологии/лицензии, доступ к финансированию и рынок сбыта.

В случае отказа от участия в проекте вышеупомянутыми компаниями, на 2021 год запланированы переговоры с Sibur, Marubeni, Itochu, CITIC, CNCEC и Calik. Сроки реализации проекта были сдвинуты на 2022-2026 г/г.

### ВКЛАД НЕФТЯНИКОВ В РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ

**Практически все нефтедобывающие компании имеют обязательства по социально-экономическому развитию регионов (обычно 1% от инвестиций).**

Крупные нефтегазовые операторы ежегодно выделяют средства на социальное и инфраструктурное развитие регионов:

- ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) — 25 млн долларов США;
- «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) — 30 млн долларов США;
- «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н. В.» (НКОК) — 50 млн долларов США.

Три крупных оператора взяли на себя обязательства по финансированию строительства больниц в своих регионах.

ТШО уже завершает строительство новой центральной больницы в Жылыойском районе на сумму 7,2 млрд тенге. Компания КПО недавно выделила 6,7 млн долларов США на модернизацию больницы в г. Аксай в Западно-Казахстанской области (включая обучение, консультационные услуги и расходы на персонал).

НКОК подписал контракт с VI-Industrial на строительство больниц в Атырауской и Мангистауской областях в рамках своей программы по финансированию социально-инфраструктурных проектов. Бюджет модульной больницы в г. Атырау составляет 7,1 млрд тенге. Холдинг VI Group будет строить двенадцать новых больниц по всему Казахстану (ранее VI Group уже построил три больницы на более 17 млрд тенге).

### ПАО «ЛУКОЙЛ» И АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»



**подписали соглашение по проекту «Аль-Фараби» в казахстанском секторе Каспийского моря**

Подпись под документом 8 октября 2020 года поставили Вагит Алекперов, президент ПАО «ЛУКОЙЛ» и Алик Айдарбаев, председатель правления АО НК «КазМунайГаз».

Новое соглашение стало следующим этапом в развитии сотрудничества компании в рамках проекта по освоению участка «Аль-Фараби», ранее известного как «I-P-2».

Соглашение вступит в силу после получения казахстанской компании права на недропользование и завершения сделки по созданию СП, где АО НК «КазМунайГаз» будет владеть 50,01%, НК «ЛУКОЙЛ» — 49,99%. Третьим шагом в развитии проекта «Аль-Фараби» станет подписание компаниями контракта на разведку и добычу углеводородного сырья.

### АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ» (КМГ)



#### объявило производственные результаты за девять месяцев 2020 года

Ключевые производственные показатели за девять месяцев 2020 года:

- Уровень добычи нефти и газового конденсата уменьшился на 6,6% и составил 16 423 т;
- Объемы транспортировки нефти и газа снизились 5,9% и 14,7%, составив 55 225 т нефти и 63 448 млн м<sup>3</sup> газа;
- Объем переработки углеводородного сырья на казахстанских и румынских НПЗ уменьшился на 14,4% и составил 13 081 т.

Объем добычи нефти и газового конденсата КМГ за девять месяцев 2020 года составил 16 423 т нефти (449 000 баррелей в сутки), показав уменьшение на 6,6% по сравнению с 2019 годом.

Объем добычи попутного и природного газа незначительно снизился на 0,9% до 6 173 млн м<sup>3</sup>.

Добыча нефти и конденсата на месторождениях Тенгиз, Кашаган и Карачаганак составила 5 803 т (168 000 баррелей в сутки), что на 3,2% ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года.

При этом добыча попутного и природного газа практически не изменилась и составила 4 315 млн м<sup>3</sup>.

В связи с введением карантинных мер практически во всех городах Казахстана за девять месяцев 2020 года спрос на основные виды нефтепродуктов в Казахстане показал некоторое снижение, что оказало значительное влияние на производственную деятельность казахстанских нефтеперерабатывающих заводов.

Во избежание затоваривания объемы переработки нефти и производства нефтепродуктов были снижены, при этом производство не было остановлено, загрузки НПЗ были сбалансированы в соответствии с необходимым объемом производства нефтепродуктов. В настоящее время заводы продолжают производственную деятельность.

### Международные новости

#### СНИЖЕНИЕ РЫНКА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В 2020-2021 Г.Г. может составить почти 50% от уровня 2019 года



*«В последние месяцы ситуация на мировом нефтяном рынке остается достаточно волатильной. К фундаментальным факторам, которые оказывают влияние на отрасль уже не один год, присоединились экономические последствия распространения в мире коронавирусной инфекции. Таким образом, сложившаяся с начала года конъюнктура сказывается не только на бюджетах нефтедобывающих стран и нефтяных компаний, но и на смежных отраслях. В первую очередь, речь идет о сфере нефтесервисных заказов, спрос на которые в короткие сроки снизился в разы»,* — сообщил Александр Новак в авторской колонке для журнала «Энергетическая политика».

По мнению министра, снижение объемов заказов неизбежно обострит конкуренцию на рынке, что, в свою очередь, может повлечь необратимые экономические последствия для ряда компаний. Согласно анализу Минэнерго России, в случае бездействия, то есть непринятия системных мер по поддержке отрасли, рыночная доля иностранных нефтесервисных компаний может возрасти до более чем 50% в период до 2022 года.

### АКЦИОНЕРЫ NOBLE ENERGY одобрили слияние с Chevron



Нефтяная и газодобывающая компания Noble Energy объявила, что ее акционеры одобрили слияние с компанией Chevron. Закрыть сделку стороны планируют в начале четвертого квартала 2020 года.

О достижении договоренности две американские компании сообщили в июле этого года. По условиям соглашения, Chevron купит все акции Noble Energy по цене 10,38 долларов США за акцию на общую сумму 5 млрд долларов США и возьмет на себя все долги этой компании. Общая стоимость сделки, которая является крупнейшей в мировом энергетическом секторе с начала пандемии, составит 13 млрд долларов США. Акционерам Noble Energy будет принадлежать около 3% акционерного капитала объединенной компании.

Сделка позволит Chevron расширить свои позиции на востоке Средиземноморья, где он теперь станет оператором гигантского газового месторождения Левиафан в территориальных водах Израиля, а также получить ряд других средиземноморских активов.

Более того, Chevron получит возможность значительно упрочить свои позиции на рынке сланцевой добычи в США.

Благодаря этой сделке общие запасы Chevron увеличатся почти на 20%.

### CHEVRON

#### стала самой дорогой нефтекомпанией США, опередив Exxon



По официальным данным, 7 октября 2020 года Chevron стала самой дорогой нефтекомпанией США, опередив ExxonMobil.

На закрытии Нью-Йоркской фондовой биржи капитализация Chevron составила 142,03 млрд долларов США против 141,65 млрд долларов США у ExxonMobil. Таким образом, Chevron впервые за 30 лет оказалась самой дорогой нефтяной фирмой на территории Соединенных Штатов.

Достижение Chevron объясняется снижением показателей ее конкурента, который потерял более 50% капитализации с начала года.

Обе компании несут убытки на фоне пандемии, но компания Chevron оказалась устойчивее своего конкурента.

### ОБЪЕМ ПЕРЕРАБОТКИ НЕФТИ В КИТАЕ в октябре побил исторический рекорд



Объем нефтепереработки в Китае вырос на 2,6% и установил исторический рекорд.

Согласно сведениям государственного статистического бюро (NBS), в октябре страна переработала 59,82 млн т нефти, что соответствует показателю 14,09 млн баррелей в сутки. Это превышает показатель в сентябре (13,96 млн баррелей в сутки) и превосходит предыдущий рекорд (14,08 млн баррелей в сутки), установленный в июне.

Значительное увеличение в показателях связано с устойчивым спросом на бензин, так как в начале

октября многие автомобилисты отправлялись в дальние поездки во время государственных праздников. Кроме того, уже в сентябре потребление авиатоплива на внутренних китайских рейсах приблизилось к уровню, существовавшему до пандемии.

Общий объем переработки нефти в Китае с января по октябрь составил 555,18 млн т, или 13,29 млн баррелей в сутки, и увеличился на 2,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



# ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПЕРЕХОД

ОРГАНИЗАТОР:



## VII Ежегодная Каспийская техническая конференция SPE



Society of Petroleum Engineers

*Прошедшая в виртуальном формате VII Ежегодная Каспийская техническая конференция была весьма интересна благодаря актуальным дискуссиям и докладам. Одной из главных тем конференции 2020 года стал грядущий «энергетический переход» наряду с падением мирового потребления нефти. Представители четырех сторон рынка: правительства, инвесторов, операторов и поставщиков рассказали в своих докладах о текущих проблемах и прогнозируемых последствиях, не без добавления конструктивной критики.*

Конференция стартовала с приветствия Тома Блесингейма, президента SPE в 2021 году, и благодарности организатору в лице АО НК «КазМунайГаз», в сотрудничестве с Министерством энергетики Республики Казахстан, Министерством экологии, геологии и природных ресурсов Республики Казахстан, а также Ассоциации «KAZENERGY».

*«Я лично считаю, что Энергетический переход будет гораздо менее «болезненным» и гораздо более значительным благодаря тому, что у нас будет сформировано максимально устойчивое мировоззрение. Я не сомневаюсь, что создание условия для благоприятной среды в целях формирования успешного бизнеса, признание того, что Энергетический переход пришел всерьез и надолго, и наличие мотивированного и вдохновленного персонала обеспечат преобразование нашей отрасли», — заявил Том Блесингейм.*

С приветственными докладами также выступили Мағзум Мирзағалиев, министр экологии, геологии и природных ресурсов РК; Узакбай Қарабалин, заместитель председателя Ассоциации «KAZENERGY»; Жақып Марабаев, заместитель председателя правления АО НК «КазМунайГаз»; Нурлан Жумагулов, генеральный директор Союза KAZSERVICE, а также представитель Министерства энергетики РК.

Будучи одним из первых спикеров, Мағзум Мирзағалиев в своей речи рассказал о всех преимуществах новой государственной программы геологической разведки на 2021-2025 годы. Также он рассказал об изменениях в экологическом законодательстве страны. *«На основе подходов стран — членов ОЭСР мы разработали новый Экологический кодекс. Одним из главных его направлений является реализация международного экологического принципа «Загрязнитель платит», — сообщил министр.*

Нурлан Жумагулов в своем выступлении обратил внимание на нефтесервисный рынок.

*«Налоговые выплаты нефтесервисных компаний составляют 1,3 млрд долларов США, что в 2,5 раза выше налоговых выплат всего банковского сектора Казахстана.»*

*По итогам 2020 года мы ожидаем падение основных показателей нефтесервиса на 40%. Согласно официальным данным, в отрасли уже сокращено 10 000 работников, однако, согласно нашей оценки цифра составляет порядка 20 000 человек.*

*Но у глобального кризиса есть и обратная сторона, более позитивная. Из-за оптимизации расходов, логистических проблем по доставке зарубежного оборудования и привлечения иностранных специалистов в страну, нефтедобывающие компании усилили работу по развитию казахстанского содержания»,* — сообщил Н. Жумагулов.

Отдельная была отмечена работа ТОО «Тенгизшевройл», которое с момента простоя строительных работ на проекте ПБР с апреля 2020 года выплачивало компенсацию десяткам тысяч работников строительных компаний.

Также в своей речи Нурлан Жумагулов подчеркнул важность развития НИОКР и эффективное расходование средств, ежегодно выделяемыми на него операторами.

Панельная секция конференции, посвященная теме развития экономического успеха в текущих операционных условиях, была поделена на две части: секцию операторов и секция инвесторов.

В ходе панельной секции операторов с докладами выступили Ричард Хоув, управляющий директор North Caspian Operating Company; Жакып Марабаев, заместитель председателя правления АО НК «КазМунайГаз»; Эдвин Блом, генеральный директор Karachaganak Petroleum Operating; а также Имер Боннер, генеральный директор ТОО «Тенгизшевройл». Операторы поделились актуальными данными об освоении месторождений, текущими и грядущими проектами расширений, а также рассказали о сложностях, с которыми им пришлось столкнуться в условиях пандемии. Особый интерес вызвала секция инвесторов, в ходе которой с докладами выступили Оливье Лазар, Председатель концерна Shell в Казахстане; Николо Аггерри, управляющий директор Agip Caspian Sea B.V., Eni; Ахлем Фрига-Ной, глава Total в Казахстане, а также Марк Пейн, региональный менеджер Chevron в Колумбии.

## По итогам 2020 года мы ожидаем падение основных показателей нефтесервиса на 40%





Секция началась с выступления Оливье Лазара, представляющего концерн Shell, который вышел из проекта разработки месторождения «Хазар» в казахстанском секторе Каспийского моря в 2019 году.

*«На протяжении последних 15-16 лет в казахстанскую нефтегазовую отрасль ежегодно инвестировалось в среднем 10 млрд долларов США. Однако ожидается, что при отсутствии решительных совместных действий со стороны Правительства РК и инвесторов этот уровень значительно сократится возможно ниже 3 млрд долларов США в год, начиная с 2025 года. Как Вы знаете сейчас мы работаем в условиях низких цен на нефть, которые, по нашему мнению, будут сохраняться. Это вызвано ростом добычи сланцевого газа в США, глобальной пандемией, которая привела к спаду экономической активности и цен на нефть вынуждая международные нефтегазовые компании снизить свои капитальные затраты в общей сложности более чем на 500 млрд долларов США в ближайшие пять лет. Количество принимаемых окончательных решений о финансировании по крупным проектам во всем мире снизится на 75% в этом году. В случае сохранения текущей ситуации ожидаются еще большие отсрочки по проектам в предстоящие годы. Таким образом, наблюдается жесткая конкуренция за капитал во всем мире и Казахстан находится вне борьбы за привлечение данных инвестиций, которые как никогда нужны многим странам. При текущих условиях низких цен на нефть и грядущего «энергети-*

*ческого перехода», только малозатратные проекты могут привлечь инвестиции.*

*К сожалению, исторически казахстанские проекты демонстрируют гораздо более высокую затратную часть из-за климатических условий, отсутствия выхода к мировому океану, а также высокосернистые нефть и газ.*

*К примеру, в Канаде, где есть аналогичные технические проблемы, стоимость оборудования и материалов ниже на 37%, а расходы на проектирование — на 30%. Есть и другие факторы, увеличивающие стоимость реализации проектов, требующие неотложного внимания со стороны Правительства РК.*

*Между тем, согласно недавним исследованиям отраслевиков, каждый вложенный миллиард долларов в Казахстан создает порядка 30 000 прямых и столько же косвенных рабочих мест. Таким образом, снижение долгосрочных инвестиций может привести к колоссальным потерям рабочих мест.*

*Нужно отойти от противостояния последних десятилетий между нефтегазовыми компаниями и Правительством, сконцентрировавшись на создании ценности и сокращении бюрократических проволочек и рисков при реализации проектов», — заявил в своем докладе Оливье Лазар.*



Продолжая секцию, Николо Аггогери, управляющий директор Agip Caspian Sea B.V., Eni, также сделал важное заявление:



### Нефтегазовая отрасль будет играть важную роль в энергопотреблении еще как минимум одно десятилетие

*«Мир меняется и грядет энергетическая трансформация. Я вижу непосредственную связь между развитием возобновляемых источников энергии и текущего углеводородного сырья. Казахстану стоит позаботиться о нефтегазовых проектах, которые она имеет, поскольку все мы, без сомнений, убеждены в том, что нефтегазовая отрасль будет играть важную роль в энергопотреблении еще как минимум одно десятилетие. Очень важно для страны использовать возможности сейчас и монетизировать имеющиеся ресурсы. Монетизация этих ресурсов позволит диверсифицировать индустрию и осуществить энергетический переход, поскольку если мы хотим создавать проекты ВИЭ, нужно иметь средства, ведь они, как правило, менее прибыльны. Нам нужно выстроить прочную основу, что возможно только через монетизацию нефтегазовых ресурсов. Балансируя между вопросами окружающей среды и нефтегазовым бизнесом в Казахстане, мы обсуждаем новый Экологический кодекс с полномочными органами. На наш взгляд, данный кодекс не является выходом или*

*одним из выходов, которые могут решить все вопросы экологии. Это связано с тем, что наш сектор понимает растущую потребность энергоресурсов. Вместо того, чтобы увеличивать штрафы для нефтегазовой отрасли, по сравнению с другими секторами экономики, на наш взгляд, и по аналогии с другими странами, куда важнее поддержать инициативы энергетической трансформации в нефтегазовом секторе. Поддерживать представление новых проектов ВИЭ и новых «зеленых» и «голубых» продуктов, т.е. продуктов без углеводорода.*

*На мой взгляд, это является одним из лучших решений для отрасли, чем пытаться получить кратковременную прибыль, без стимулирования среднесрочных и долгосрочных инвестиций.*

*Я желаю Казахстану совершить именно те реформы, которые важны для текущего момента, нового «сезона» нефтегазовых проектов. Это также будет лучшим способом достичь будущей цели — энергетической трансформации и перехода к ВИЭ», — заключил Аггогери.*

В заключение, Мальколм Форбс-Кейбл, модератор секции, вице-президент по консалтингу Wood McKinsey, задал ряд вопросов, породивших дискуссию на вышеупомянутые темы. Все участники отметили необычайную важность установления диалога между игроками рынка в текущих условиях.

## КРУПНЫЕ ОПЕРАТОРЫ ОТЧИТАЛИСЬ ПО РАБОТЕ НАД РАЗВИТИЕМ КАЗАХСТАНСКОГО СОДЕРЖАНИЯ НА ОБЩЕСТВЕННОМ СОВЕТЕ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК

*В сентябре 2020 года состоялось очередное заседание Общественного совета Минэнерго. Три крупных оператора, ТШО, КПО и НКОК, поделились итогами развития местного содержания за девять месяцев текущего года.*



### НКОК

Одной из главных задач оператора в 2020 году стало создание Международного центра развития нефтегазового машиностроения. Идея создания Центра на территории Республики Казахстан появилась после посещения действующих Центров исследований и разработок компаний Shell и Eni.

Первостепенной целью работы Центра является локализация производства товаров для нефтегазовой отрасли Казахстана, в частности путем открытия новых производств и расширения возможностей существующих отечественных товаропроизводителей. В рамках заседания Правительства Казахстана, проведенного 19 июня 2020 года, инициатива по созданию Международного центра развития нефтегазового машиностроения получила поддержку со стороны Премьер-министра.

Вопрос создания данного Центра также включен отдельным пунктом в План мероприятий по развитию нефтегазового машиностроения РК на 2019-2025 г.г.

#### ОСНОВНЫМИ ПРИНЦИПАМИ РАЗВИТИЯ ЦЕНТРА ЯВЛЯЮТСЯ:

- повышение конкурентоспособности казахстанских машиностроительных предприятий в цепочках поставок по крупным проектам разведки и добычи;
- гармонизация и унификация технических норм для устранения пробелов между требованиями западных и казахстанских компаний;
- концентрация внимания на производственных линиях, которые должны создаваться в первую очередь;
- использование передовых отраслевых практик в сфере контрактов и закупок;
- разработка правительственной программы по реализации четко структурированных инвестиционных проектов;

### НКОК ОРГАНИЗОВАЛА КУРСЫ ПОДГОТОВКИ И АТТЕСТАЦИИ ДЛЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ:

- 75 курсов для развития профессионально-технических и личных качеств для 15 предприятий;
- обучение методам неразрушающего контроля и аттестация по ним для 8 предприятий;
- сертификация по международному стандарту Американского общества инженеров-механиков (ASME): 3 предприятия прошли, 1 — в процессе;
- сертификации по международному стандарту Американского института нефти (API): 2 предприятия прошли, 1 — в процессе;
- были начаты мероприятия по внедрению стандартов ISO на 4 предприятиях.



### Помимо этого, в сентябре 2020 года стартовала реализация пилотного проекта «Форма единого окна».

Большинство входящих запросов связано с процессом предварительной оценки, а также с просьбами об организации встречи для ознакомления представителей НКОК с профилями компаний. Доступ к «Форме единого окна» можно получить на странице внешнего интернет-ресурса ([www.ncoc.kz](http://www.ncoc.kz)) в разделе «Местное содержание».

Выплаты НКОК за местные товары, работы и услуги в период с первого по третий кварталы 2020 года составили 345,1 млн долларов США или 52,9%.

В 2020 году (с января по октябрь) НКОК потратил 1,8 млн долларов США на закупку товаров с сертификатами СТ-KZ у местных производителей.







### ТШО

**ТШО продолжает совершать закупки у поставщиков и производителей из Атырауской области.**

Затраты на казахстанское содержание в текущем году составили 1,28 млрд долларов США (*с запуска проекта ПБР — 9,789 млрд долларов США или 32,4%*).

ТШО и его бизнес-партнеры продолжают вкладывать в социально-культурное развитие региона. К примеру, на добровольную социальную программу «Игілік» с 1999 года было направлено 362 млн долларов США, в 2020 году — 25 млн долларов США. По этой программе уже было реализовано 95 проектов, 7 из которых реализуются в текущем году. Благодаря программе было создано 2 440 новых мест в детских садах и 3 512 новых мест в школах.

Что касается программы социальных инвестиций, с 2010 по 2019 г.г. был завершен 71 проект. В 2020 году реализуются девять проектов. Бюджет на текущий год составил 1 млн долларов США.

Бизнес-партнеры ТШО, НСС и ISKER, потратили более 200 000 долларов США на поддержку спортивных мероприятий и образовательных институтов. В рамках борьбы с пандемией, НСС, ISKER, WEST DALA и МунайГазҚурылыс предоставили медицинское оборудование и соц. пакеты для нуждающихся людей на сумму более 500 000 долларов США.





### КПО

**По данным КПО, казахстанское содержание за 9 месяцев 2020 года составило 59% (453 млн долларов США).**

За 9 месяцев 2020 года КПО присудили контракты на семь категорий товаров на сумму 2 400 000 млн долларов США и на четыре вида работ/услуг на сумму 48 млн долларов США. С 2016 года КПО были присуждены контракты на локализацию 26 категорий товаров на сумму 63 млн долларов США и 33 вида работ и услуг на сумму 538 млн долларов США.

Более того, КПО подписал пересмотренное Положение о тендерных торгах СКУ в поддержку местным поставщикам ТРУ.

В целях повышения компетенции казахстанских компаний, компания КПО оказывает активное содействие в обучении казахстанских компаний. С 1997 года 140 казахстанских компаний прошли обучающие курсы и получили сертификацию. В рамках программы развития местного содержания на 2020-2021 г.г., сертификация по международным стандартам ASME/API была включена в программу восьми отечественных предприятий.

12 октября 2020 года оператор запустил первый онлайн-тренинг по развитию ключевых компетенций по ведению бизнеса для местных предпринимателей, а также для представителей малого и среднего бизнеса Западно-Казахстанской области.

#### КПО ПРОВЕЛ МАССОВЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО РАЗВИТИЮ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В 2020 ГОДУ:



- совещание МЭ/KAZSERVICE по поддержке местных поставщиков услуг в нефтегазовом секторе;
- разъяснительные вебинары с местными поставщиками услуг, где были представлены изменения в тендерных процедурах;
- совещания с участием МЭ/ТОО «PSA» по вопросам создания Международного центра развития нефтегазового машиностроения.



## Онлайн-конференция КИОГЕ-2020

*С 30 сентября по 1 октября 2020 года под эгидой компании «ИТЕСА», являющейся организатором отраслевых выставок и конференций, впервые в истории была проведена нефтегазовая конференция «КИОГЕ-2020» в онлайн-формате. Мероприятие было проведено для специалистов нефтегазового сектора и было посвящено обсуждению вопросов дальнейшего развития нефтегазовой отрасли.*



**Нурлан Жумагулов, генеральный директор Союза KAZSERVICE, выступил спикером по теме «Цели и инициативы в рамках развития местного содержания нефтегазовых проектов».**

Спикер поделился итогами развития казахстанского содержания в нефтегазовой отрасли, а также рассказал о достижениях Союза.

Во время кризиса, связанного с пандемией, ТШО, КПО и НКОК оказали значительную помощь развитию местного содержания, закупая товары у местных товаропроизводителей.

На данный момент НКОК является ключевым игроком в развитии казахстанского содержания в нефтегазовой отрасли. У компании есть ряд строгих правил, которые способствуют этому. Например, приглашая строительные компании на тендер, оператор Северо-Каспийского проекта ставит четкое условие, согласно которого в тендере должно участвовать юридическое лицо, казахстанская доля в котором составляет не менее 50%.

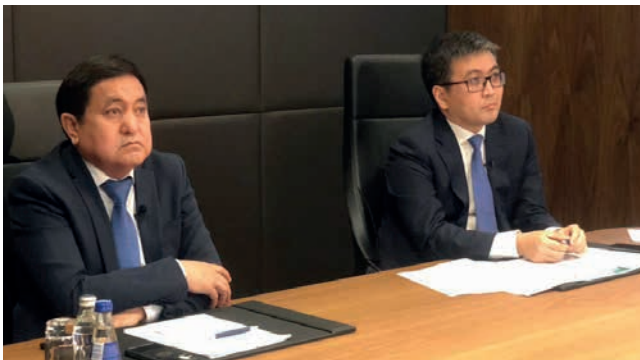
Благодаря этому требованию за последние пятнадцать лет было построено **не менее пятнадцати** совместных предприятий.

Весной текущего года в тендерные процедуры НКОК были внесены изменения и дополнения по части усиления поддержки местных производителей.

В частности, была предоставлена возможность закупок из одного источника у отечественного товаропроизводителя. Помимо этого, возможно предоставление условной скидки в размере 10% в случае наличия казахстанского производителя в тендерах. Более того, внесено новое правило, согласно которому в случае наличия на рынке достаточного количества местных компаний, иностранные компании на тендер уже не привлекаются.

Оператор активно взаимодействует с ОЕ-производителями, которые хотят локализовать свое производство на территории Республики Казахстан. Данные инициативы оказывают огромную поддержку для казахстанского бизнеса. Союз KAZSERVICE выражает благодарность НКОК и его акционерам за огромный вклад в развитие казахстанского содержания.





Уже сейчас можно увидеть определенные результаты их инициатив. Например, развитие бурения на территории Казахстана, хотя еще пару лет назад казахстанский буровой бизнес практически не был вовлечен в эту сферу. В ближайшем будущем НКОК планирует провести ряд тендеров по буровым операциям. Союз надеется, что в будущем инвесторы Северо-Каспийского проекта

рассмотрят возможность использования концепции стик-билд, так как она позволит снизить конечную сумму на металлоконструкции на 15%.

Мы хотим транслировать опыт НКОК на другие крупные проекты. С 2021 года вступают в силу новые требования ВТО, в связи с чем некоторые законодательные нормы будут меняться. К примеру, изменится определение казахстанского производителя работы и услуг.

К слову, многие компании уже работают в режиме новых норм. Операторы проектов на месторождениях Тенгиз, Карачаганак и Кашаган освобождены от импортных пошлин и НДС при завозе товаров, оборудования и материалов. К тому же, на данных проектах условная скидка в размере 20% не применялась. Соответственно, ТШО, КПО и НСОС уже работают в режиме ВТО.

Что касается других проектов, если доля государства составляет 50% и выше, то все закупки проводятся по правилам АО «ФНБ «Самрук-Казына».

## **Многие недропользователи, которые добывают до 1 млн т нефти в год, работают практически в убыток.**

Поскольку со следующего года государство уже не сможет регулировать деятельность компаний, то Фонд национального благосостояния и АО НК «КазМунайГаз» уже сейчас подписывают долгосрочные контракты с казахстанскими производителями товаров, работ и услуг.

Начиная с 2021 года казахстанским компаниям будет оказываться поддержка только по работам и услугам. В приказе министра энергетики были указаны приоритетные работы и услуги по восьми сегментам, по которым недропользователи должны обеспечить 50% казахстанского содержания.

Однако требования ВТО распространяются только на закупки, регулируемые государством.

Теоретически новые нормы не должны распространяться на крупных операторов, которые регулируются инвесторами, своим уполномоченным органом и управляющими комитетами.

Пандемия COVID-19 нанесла большой урон нефтегазовой отрасли. На данный момент многие недропользователи, которые добывают до 1 млн т нефти в год, работают практически в убыток. В следующем году они будут работать по минимальной программе. Однако, если цены на нефть поднимутся до 45-50 долларов США за баррель, то уже в 2022 году недропользователи смогут увеличить свою рабочую программу и начать проводить масштабные нефтесервисные операции.

Что касается достижений Союза KAZSERVICE, то уже сейчас уполномоченные органы осознают важность развития нефтесервиса, хотя еще десять лет назад никто еще не видел в этом необходимость. Более того, в новом Кодексе уже закрепили нормы поддержки нефтесервиса по восьми основным сегментам. Союзу KAZSERVICE удалось добиться сотрудничества казахстанских компаний с иностранными предприятиями, работающих на территории Республики Казахстан. На сегодняшний день уже было создано около тридцати совместных предприятий, причем более десяти из них были учреждены благодаря усилиям и инициативам Союза. Мы надеемся, что в следующем году нам удастся встретиться с коллегами вживую и продолжить активную работу по повышению местного содержания в Казахстане.



## Совет иностранных инвесторов

*Под председательством Президента Республики Казахстан состоялась рабочая встреча Совета иностранных инвесторов в онлайн формате. На мероприятии подробно обсуждались вопросы по восстановлению экономической и инвестиционной деятельности в условиях пандемии. На встрече также были подробно рассмотрены вопросы инвестиционной привлекательности нефтегазового сектора Республики Казахстан.*



В начале заседания Касым-Жомарт Токаев отметил негативное влияние COVID-19 на все сферы жизнедеятельности страны, а также выделил важность борьбы с его последствиями. Глава государства поблагодарил членов Совета за оказанную помощь в столь непростой для страны период.

Президент заявил, что макроэкономика и финансовая стабильность играет огромную роль в инвестиционной привлекательности Казахстана. По его словам, в условиях пандемии был принят ряд мер по поддержке населения и коммерческой деятельности, которые предотвратили серьезный спад экономики.

Первостепенной задачей для привлечения инвесторов Президент обозначил внедрение Стратегического инвестиционного соглашения, которое гарантирует стабильность законодательных условий со стороны государства на весь период действия.



Касым-Жомарт Токаев также выделил особенную важность улучшения бизнес-климата в Казахстане. Все инструменты регулярной системы подвергнутся масштабной ревизии. Глава государства отметил, что в текущем году была усилена защита инвесторов от коррупционного давления. Антикоррупционное сопровождение охватывает более 500 бизнес-проектов на общую сумму более 12 трлн тенге.

Глава государства задел вопрос экологии, поделившись разработкой нового Экологического кодекса на основе передовых подходов стран-членов ОЭСР.

Предприятия, внедрившие эти технологии, будут освобождены от платы за эмиссию. Подчеркну, что такой механизм, когда государство разделяет затраты на экологию с предприятиями, есть далеко не в каждой стране. По сути, это масштабный проект государственно-частного партнерства.

*Мы осознанно выбрали данный подход. Ожидаем, что и бизнес будет полноценно выполнять свою часть договоренностей,* — сказал Касым-Жомарт Токаев.

Помимо этого, Президент отметил высокий потенциал IT-сферы, которая в условиях кризиса дала мощный стимул для развития цифровой экономики. По словам Касым-Жомарт Токаева, развитие IT-отрасли в Казахстане требует не менее 500 млрд тенге иностранных инвестиций. Сегодня порядка 6 % мирового майнинга сосредоточено в Казахстане. Кроме того, развитие рынка IT, инжиниринговых и других высокотехнологичных услуг открывает серьезные возможности для экспорта. Мы планируем привлечь инвестиции крупных мировых игроков в сфере облачных вычислений и платформ. Начаты подготовительные работы по строительству четырех мега-центров обработки данных — в Нур-Султане, Алматы, Шымкенте и Атырау.





**«Я поддержал просьбу иностранных инвесторов — уже в следующем году будут пересмотрены действующие пороги привлечения бизнеса к уголовной ответственности за налоговые правонарушения».**

**Касым-Жомарт Токаев.**

*«Это колоссальные вычислительные мощности, которые будут находиться на крупной международной информационной магистрали, — отметил глава государства.*

На встрече была подчеркнута важность развития отечественной фармацевтической сферы.

Президент объявил, что к 2025 году государство рассчитывает увеличить долю собственного фармпроизводства в стране до 50 %.

Во время встречи были отдельно подняты вопросы улучшения инвестиционного климата в нефтегазовой сфере.

Как отметил Президент, эта отрасль является основным фактором в привлечении иностранных инвестиций в Казахстан. Развитие этой сферы способствует подъему новых секторов экономики, таких как нефтепереработка, нефтехимия, нефтесервисное обслуживание, трубопроводный и морской транспорт.

Касым-Жомарт Токаев выделил, что на фоне негативных последствий пандемии стране предстоит нелегкая адаптация к новым реалиям из-за спада спроса на нефть и, соответственно, понижения инвестиционной привлекательности Казахстана. Президент обратил внимание на важность своевременного завершения крупных нефтега-

зовых проектов на месторождениях Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. В частности, он указал начать процесс полномасштабного освоения Кашагана и ускорить реализацию проекта по строительству газоперерабатывающего завода на этом месторождении.

Касым-Жомарт Токаев высказал мнение, что успех в продвижении нефтегазохимической области способствует значительному изменению специализации Республики Казахстан.

*— Проект по строительству интегрированного газохимического комплекса не завершается более 10 лет. Министерству энергетики следует задуматься о возможности предоставления особых условий по добыче и экспорту нефти и газа для компаний, готовых инвестировать в перерабатывающие проекты, —* сказал глава государства.

Президент выделил необходимость развития местного содержания в нефтегазовых проектах. По его мнению, в этом вопросе пора переходить от количественных показателей к качественным.

На мероприятии также было отмечено повышение инвестиционной привлекательности геологоразведки.

Правительству было поручено совместно с нефтегазовыми компаниями модернизировать и обновить нормативно-правовую базу в соответствии с текущими реалиями и видения будущего развития геологоразведочной области.

Касым-Жомарт Токаев высказался о фискальной политике, объявив о готовности актуализировать налоговое законодательство исходя из баланса экономических интересов.

*— Я поддержал просьбу иностранных инвесторов — уже в следующем году будут пересмотрены действующие пороги привлечения бизнеса к уголовной ответственности за налоговые правонарушения. Другими словами, будет проведена по-настоящему действенная налоговая декриминализация, —* заявил Президент.



Выступая перед слушателями, глава государства упомянул важность защиты окружающей среды и развития низкоуглеродной экономики. Он напомнил о принятии нового Экологического кодекса в 2021 году, который полностью соответствует передовым международным стандартам. Президент призвал участников мероприятия внести вклад в разработку данного документа.

Ближе к концу сессии Касым-Жомарт Токаев убедил участников встречи в том, что все предложения и просьбы,

озвученные в ходе мероприятия, будут проработаны Правительством и взяты под его личный контроль.

— *Правительство займется решением проблем, которые были озвучены участниками сегодняшней важной встречи. Я считаю, что нам необходим прорыв в процессе принятия решений. Как Президент страны я буду пристально следить за процессом принятия решений и взаимодействия с нашими крупными партнерами и друзьями,* — заключил Касым-Жомарт Токаев.

### В ХОДЕ ПЕРВОЙ СЕССИИ РАБОЧЕЙ ВСТРЕЧИ ВЫСТУПИЛИ:

|    |  |                         |
|----|--|-------------------------|
| 1  | Президент Европейского банка реконструкции и развития  | Одиль Рено-Бассо        |
| 2  | Председатель правления АКЦИИ, управляющий партнер по Казахстану и Центральной Азии «Ernst & Young» | Ерлан Досымбеков        |
| 3  | Вице-президент Азиатского банка развития   | Ашок Лавас              |
| 4  | Глобальный управляющий партнер по клиентским услугам компании «EY»                                 | Энди Болдуин            |
| 5  | Председатель правления «Anadolu group»   | Тунджай Озильхан        |
| 6  | Заместитель Председателя «Baker McKenzie International»  | Констанц Ульмер-Айлфорт |
| 7  | Главный исполнительный директор компании «Citigroup» в странах Европы, Ближнего Востока и Африки   | Дэвид Ливингстон        |
| 8  | Председатель Правления Евразийского Банка Развития   | Николай Подгузов        |
| 9  | Председатель совета директоров «ERG Sarl»  | Александр Машкевич      |
| 10 | Вице-президент «General Electric»  | Рон Поллетт             |
| 11 | Председатель совета директоров «JPMorgan Chase International»                                      | Джейкоб Френкель        |
| 12 | Член совета директоров, вице-председатель «Marubeni Corporation»                                   | Ичиро Такахака          |
| 13 | Президент «Philip Morris International» по региону Восточная Европа                                | Мариотти Марко          |
| 14 | Президент АО «Полиметалл УК»   | Игорь Финогенов         |
| 15 | Главный исполнительный директор «PricewaterhouseCoopers» по региону Центральной и Восточной Европы | Ник Кош                 |
| 16 | Председатель правления ПАО «Сбербанк России»   | Герман Греф             |
| 17 | Вице-президент Всемирного банка по региону Европы и Центральной Азии                               | Анна Бьерде             |

### В ХОДЕ СЕССИИ ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА СТРАНЫ ВЫСТУПИЛИ:

|   |   |                   |
|---|---|-------------------|
| 1 | Председатель концерна «Shell Kazakhstan»                              | Оливье Лазар      |
| 2 | Главный исполнительный директор концерна «Royal Dutch Shell plc»      | Бен ван Бёрден    |
| 3 | Главный исполнительный директор «Eni S.p.A.»                          | Клаудио Дескальци |
| 4 | Президент ПАО «Лукойл»  | Вагит Алекперов   |
| 5 | Исполнительный вице-президент по вопросам добычи корпорации «Chevron» | Джеймс Джонсон    |
| 6 | Президент «ExxonMobil Global Projects Company»                        | Нил Даффин        |
| 7 | Президент «Тоталь Разведка и Добыча»                                  | Арно Брейяк       |
| 8 | Вице-президент «CNPC»   | Хуан Юнчжан       |
| 9 | Министр энергетики  | Нурлан Ногаев     |



## 14-е заседание Экспертной группы Проекта будущего расширения ТШО

*На 14-м заседании Экспертной группы ПБР ТШО были обсуждены итоги и результаты работ на проекте ПБР-ПУУД в 2020 году. В работе заседания участвовал Майкл Крейли, директор данного проекта.*

Участники заседания проанализировали переход от реагирования на COVID-19 к «существованию» в условиях пандемии. По обновленным данным, были безопасно и успешно вывезены 27 000 работников. По состоянию на середину ноября 2020 года на строящихся объектах находятся свыше 29 000 человек, а в г. Атырау на рабочие места вернулись 25% сотрудников. На всех проектных работах по-прежнему в полном объеме применяются все меры безопасности. ТШО выражает особую благодарность Министерству энергетики Республики Казахстан за постоянную поддержку и выдачу разрешений на многократный въезд для иностранных специалистов. Несмотря на сложности, с которыми пришлось столкнуться ТШО в 2020 году, производственные показатели с начала года по настоящее время не отстают от плана. Показатели личной и технологической безопасности и уровня защиты окружающей среды с начала года находятся на высоком уровне. В течение 2020 года добыча осуществляется без перебоев.

На ПБР успешно завершена кампания морских перевозок, а также досрочно закончен весь объем работ по логистике. При этом расходы на местное содержание остаются стабильно высокими.

Совместно с отраслевыми операторами и министерствами проводятся мероприятия, нацеленные на поддержку машиностроительного центра и увеличение доли казахстанского содержания. По данным ТШО, пуск ПУУД планируется на конец 2022 года, в то время как запуск Завода третьего поколения (ЗТП) состоится в 2023 году.

Новая организационная структура, предусматривающая новую модель деятельности, была введена в действие 1 октября 2020 года. Данная структура предусматривает обновленные задачи и планы на следующие четыре года по безопасному производству и благополучной реализации ПБР. Благодаря пересмотренному плану ТШО намеревается сохранить конкурентоспособность в течение долгого времени в условиях низких цен на нефть.

**По данным ТШО, пуск ПУУД планируется на конец 2022 года, в то время как запуск Завода третьего поколения состоится в 2023 году.**





Что касается борьбы с пандемией COVID-19, ТШО продолжает оказывать поддержку местному населению за счет поставок особо важного оборудования, предоставления помещений и проведения необходимых анализов и поставок медикаментов.

Около 215 млн долларов США было потрачено ТШО на поддержку персонала компании и бизнес-партнеров, в том числе и на оплату сверхурочной работы и выплату зарплат находящемуся в простое персоналу.

Примерно 85 млн долларов США было выделено на подготовку инфраструктуры, закуп медицинского оборудования и медикаментов для противодействия пандемии COVID-19 в Тенгизе. Часть этой же суммы была потрачена на вывоз работников и бизнес-партнеров в Западные и Южные регионы Казахстана. Около 14 млн долларов США были собраны совместно с подрядчиками ПБР ТШО на строительство инфекционного крыла при медицинском комплексе в г. Кульсары. Еще около 8 млн долларов США было использовано для противодействия пандемии COVID-19 в Атырауской области.

Помимо этого, ТОО «Тенгизшевройл» привлекло около 50 врачей и прочих медицинских работников со всего региона и из-за рубежа для поддержки здравоохранения в Атырауской области. ТШО безвозмездно передал Атырауской области различные медикаменты и необходимое оборудование. Компания также обеспечила проведение ПЦР-анализов, открыв лаборатории в Тенгизе и Атырау, в результате чего было проведено более 117 000 ПЦР-анализов среди работников ТШО и бизнес-партнеров.

На данный момент ТШО совместно с бизнес-партнерами работает над строительством многофункционального комплекса на более чем 200 койко-мест в г. Кульсары. Данный проект будет финансироваться за счет средств из бюджета программы «Игілік», ТШО и средств бизнес-партнеров ТШО. Церемония закладки первого камня состоялась в начале августа 2020 года. В настоящее время ведутся строительные работы.

Общий показатель хода по выполнению работ составляет 100%. Объем работ по изготовлению модулей в Южной Корее полностью завершен. Программа обеспечения выполнения работ в течение трех этапов морских перевозок оказалась крайне успешной. Работы выполнены безопасно, с высоким качеством, предсказуемым результатом и с опережением графика. ТШО предоставили статистику по показателям хода выполнения работ по проектированию и закупкам: работы по проекту составили 97%; работы по проектированию — 98%; работы по закупкам — 99%.





По данным ТШО, объем работ по логистике полностью завершен. Последний сборный модульный блок был благополучно доставлен на Тенгизское месторождение 28 октября 2020 года.

Рассчитанная на три года компания морских перевозок, которая включала перевозки морским транспортом 408 крупных модельных грузов с расположенных за рубежом площадок, была успешно завершена.

Все модули уже находятся на объектах, что позволяет продолжить работы по сборке модулей и строительству на Тенгизе.

Группа общих услуг на Тенгизе продолжает обеспечивать все критически необходимые услуги. Завершена интеграция группы услуг ПБР в службу МТО отдела эксплуатации ТШО. Была совершена интеграция объемов работ по ОЦУП, инженерным сетям и центру обработки данных ВП «Оркен», столовой «Ирбис» и по системе электроснабжения второго этапа. Первая система ОЦУП уже готова к пуску в эксплуатацию.

Общий показатель хода выполнения работ по воздушным линиям электропередач составил 97,3%. На сегодняшний день установлено 754 высоковольтные опоры башенного типа. Общий показатель хода выполнения работ по оптоволоконным системам составил 86,8%. Данные по монтажу кабелей и установка опор предполагают следующее: протянуто 813 км кабеля, установлено 4 049 опор. Показатель хода выполнения работ по подстанции ЗТП «Главная» — 93,9%. СМР на двадцати двух из двадцати трех подсистем подстанции завершены. Что касается подстанций участка энергоресурсов ЗТП, то показатель хода выполнения работ по ним составил 56,9%.

Согласно указанным данным ТШО, строительно-монтажные работы на кусте скважин 53 завершены. Ответственность за групповую замерную установку 53 была передана группе завершения систем.

Показатель хода выполнения работ на кусте скважин 54 составил 95%. Темпы работ по прокладке трубопроводов растут. Завершены работы по трубопроводу диаметром 16 дюймов от групповой заметной установки 54 до площадки скважин 54-2. Показатель хода выполнения работ по проектированию составил 93,4%.

По словам ТШО, последняя инженерно-техническая документация по сооружениям на действующих объектах готова. Все мероприятия группы проектирования, необходимые для производства строительных работ, приближаются к завершению.

По части ЗТП, было отмечено, что все СМЭ установлены на фундамент. Продолжаются строительные работы и монтаж фальшпола, наряду с установкой оборудования ОВКВ и воздухопроводов в здании ремонтно-эксплуатационного участка (РЭУ). На 44 участке, где находится отпорная колонна кислой воды, продолжаются общестроительные работы и монтаж стальных конструкций трубной эстакады методом «традиционного строительства». На участке энергоресурсов 43 ведется прокладка, концевая заделка кабелей и монтаж надземных трубопроводов. Продолжается передача объемов общестроительных работ. На 53 участке идут работы по монтажу строительных конструкций и трубной отвязки трубной эстакады и стойки факела. Первый модуль СПД установлен на фундамент (М008-Холодильник). Первый модуль компрессора СПД (М006) был так же установлен на фундамент. ТШО поделился обновленной информацией по поводу закачки сырого газа третьего поколения (ЗСГТП), модуль М252 установлен на фундамент. Выполняется установка и бетонирование несущих плит М255 и М256.

Наряду с развитием проекта ПБР-ПУУД, на 14-ом заседании Экспертной группы обсудили показатели в области казахстанского содержания.

ТОО «Тенгизшевройл» рассказали о ходе выполнения Меморандума о взаимопонимании в сфере развития казахстанского содержания с начала проекта. Согласно меморандума, ТШО должны построить, как минимум, 44 000 т модулей и СМЭ в Казахстане. СНП на ПБР изготовлено



62 000 т модулей и СМЭ, что является превышением на 14%. ТШО присудил сорок контрактов казахстанским товаропроизводителям.

Что касается хода выполнения этого документа в сфере казахстанского содержания СНП, ТШО планировалось создать более 20 000 связанных с проектом рабочих мест. В настоящее время на проекте трудится 35 031 гражданин Республики Казахстан. За период работы над проектом 15 405 граждан Казахстана прошли специализированное обучение, включая обучение по рабочим специальностям и обучение профессии оператора тяжелой техники. Помимо этого, в период с 2014 по 2019 г.г. в г. Нур-Султан и Атырау были проведены шесть форумов с участием ПБР ТШО, подрядчиков и поставщиков.

ТШО поделился показателями в области казахстанского содержания СНП (2010 — октябрь 2020 г.г.): количество персонала в Казахстане на сегодняшний день составляет 38 326, из них 91% — граждане Казахстана. В то же время количество персонала по миру составляет 38 910, 90% из которых являются гражданами Казахстана. При этом 2 351 казахстанская компания прошла предварительный отбор для получения предварительной Квалификационной оценки, из которых 1 281 отечественная компания ее уже получила. По итогам этой работы 1 138 контрактов были напрямую присуждены 500 казахстанским компаниям.

На заседании обсудили вопрос по предлагаемому плану по бюджету и прогнозу по КС СНП (2010 — октябрь 2020 г.г.). Общая сумма, заложенная в предлагаемый план по бюджету, составляет 44 241 млн долларов США. При этом общая прогнозируемая стоимость КС составляет 15 990 млн долларов США.

Фактические расходы на КС СНП составили 10 435 млн долларов США от общей суммы выставленных к оплате счетов 31 353 млн долларов США. В соответствии с Меморандумом и взаимопониманием, ПБР ТШО достиг установленного целевого показателя по казахстанскому содержанию в ТРУ в размере 31% от общей суммы расходов по проекту.

Объем предстоящих работ, который подрядчик по ЗС ЗТП должен закончить к концу 2020 года, содержит в себе участок 41 — центровка механических насосов и ремней; участок 43 — проверка контуров, приводы жалюзи, центровка механических насосов и ремней, системы распределения электроэнергии для теплоспутников; проверка автоматических выключателей.

В декабре 2020 года будут присуждены контракты на временное снабжение и временные системы подачи воздуха.

В январе 2021 года будет вручен контракт на испытания на герметичность азотом/гелием, а в феврале 2021 года — на продувку пара и на временный паровой котел.





## The 14<sup>th</sup> meeting of the TCO Expert Group

*On the 14<sup>th</sup> meeting of the TCO Expert Group the updated information on the progress of the FGP-WPMP implementation was discussed with the participation of the project director, M. Kraly. Here are some excerpts from the meeting.*

Transitioning from Responding to «Living» with COVID-19. According to the update, 27,000 workers were safely and successfully demobilized from the projects; as of mid-November, there are more than 29,000 workers on site, 25% of employees have returned to their jobs in Atyrau. All the safety measures related to COVID-19 pandemic are carefully observed on all the project works. TCO would like to express special gratitude for the support of the energy sector of the Republic of Kazakhstan for ongoing support and multi-entry approval of expatriate specialists.

Despite the difficulties that Tengizchevroil LLP had to face in 2020, TCO's production indicators from the beginning of the year have been corresponding to the original plan. The indicators of personnel and technological safety as well as environmental protection have been at a high level since the beginning of the year.

TCO continues to provide support to the local population through the supply of critical equipment, provision of premises and analysis and supply of medicines:

- ~215 million US dollars spent supporting TCO and BP workforce with employment and stability despite crude oil price decline (*includes standby and overtime rates*)
- ~87 million US dollars spent on arranging Tengiz COVID-19 response infrastructure and medical equipment as well as supplies and demobilization costs
- ~14 million US dollars — Kulsary Medical Complex infectious disease hospital wing in collaboration with TCO FGP Contractors funding
- ~8 million US dollars — COVID response to Atyrau Oblast: delivered critical PPE and oxygen concentrators to the Atyrau Oblast Healthcare Department; provided DASH-8 and arranged cargo aircraft from Russia to deliver more than 20 tons of critical medicine to Atyrau
- Engaged and paid additional salaries for ~50 doctors and medical specialists across the region and globe to provide high quality support to the Atyrau health care system
- Established high quality support to Atyrau Health care system by bringing 5 infectious disease doctors from Georgia for 6 months period
- Supported PCR testing with the opening of labs in Tengiz (*1,500 tests/day*) and Atyrau (*300 tests/day*), as well as the purchase and donation of critical testing equipment for Atyrau region (*800 tests/day*)
- Completed ~117,000 PCR tests within the TCO and BP workforce, established isolation facilities, and manage medical treatment of infected personnel
- TCO also donated medical supplies for Atyrau region needs: 56 oxygen concentrators, 648 000 items of PPE, 252 pieces of medical equipment, 20 ventilators. Additional 15 oxygen concentrators were purchased and donated by TCO volunteers

TCO is also working with its Business Partners to construct a multi-disciplinary medical complex. The project will house 200+ beds and will be managed by TCO and co-funded by TCO Egilik and TCO's Business Partners. Ground-breaking occurred in early August, construction there is ongoing. Statistics of Engineering and Procurement Progress: Project Process — 80%; Engineering progress is more than 98% complete; Procurement progress is more than 99%. Overall process of Fabrication is 100%. Korea fabrication scope is completed. All 81 modules sailed from Korea on 26 June 2020. About Italy: All GTGs (1-5) are completed and were already shipped to Tengiz.

When it comes to Logistics, the whole scope of work was fully completed. Last Pre-Assembled Unit was safely delivered to the Tengiz field on October 28, 2020. The three-year Sealift campaign involving the marine transportation of 408 large modular cargo items from international locations was successfully completed. To date, 384 out of 408 items were delivered to Tengiz Stacking area. All modules are now on site to enable the FGP-WPMP team to continue with stacking and construction activities at Tengiz.

In Tengiz, provision of critical services continues by Tengiz General Services Team. The integration of IOCC, Orken Utilities & Data Center, Irbis Canteen, Stage 2 Power scopes in C&P CSSR was completed. Moreover, the integration of FGP Services into TCO SCM Operations was also finished.



FGP Fuel team has transferred into One TCO fuel team. First IOCC RFSU was achieved. 2 744 m<sup>3</sup> of concrete was delivered to Batch Plant in October 2020.

Speaking of Control & Power (*Power/Fiber, IOCC/OV, and MAC Scopes*), all high voltage tower foundations are completed. To date, 754 HV towers have been established. 813 km of cabers and 4049 poles were installed. IOCC completed chilled water piping rework for Air Separators. Orken Utilities and Data Center commended civil and landscaping works around IOCC.

According to the updated information about Field Facilities, cluster 53 has achieved mechanical completion and is ready for a start up. Cluster 54 completed all hydro testing, bore





scoping, drying and fogging of piping at Metering Station (MS) 54. There are currently ongoing pipeline blowing and drying work at MS 55 on Cluster 55. The Brownfield Detailed Design Engineering was completed on the field services achieving a significant milestone for FGP-WPMP. As for the 3GP, all PARs were installed on foundation. Module stacking is in progress. M003 and M004 (*2nd and 3rd PBF Compressor Module*) were established. 10KV utilities substation (V101) is pulling and testing cables. Perimeter grounding and cable tray installation are currently being done by GIS utilities substation (V116). GTG 2 Exhaust Stack Dress-Out and Siemens Transformer Assembly are both completed. Oil filling system is being set up. The 2nd LB Sour Gas Pipe Spool was installed on M015.

Speaking of Third Generation Gas Injection (*3GI*), engineering is nearing completion with 40 remaining U01 deliverables. Train 2 module foundation bearing plate installation is on track. Module M268 was installed on the foundation.

During the meeting, the Expert Group also talked about Local Content Performance. They discussed the KC MOU Progress project-to-date. According to MoU (*article 2, item 14*), they should construct a minimum of 44 000 tons of models/PARs in Kazakhstan. PTD FGP has fabricated 62 000 tons of Modules and PARs in Mangistau Kazakhstan —

an increase of 41%. TCO has also awarded 40 contracts to local manufacturing companies. Besides, they talked over the KC MoU Progress PTD. According to MoU (*article 3, item 1*), over 20 000 project related jobs were created. Currently there are 35 031 Kazakh people working on this project. Also, 15 045 Kazakh workers have received specialist, craft, and heavy equipment operator training. Six forums were conducted between TCO between TCO FGP and Contractors & Suppliers in Nur-Sultan and Atyrau (*2014-2019*).

TCO shared statistics regarding Local Content Performance project to date (*2010-October 2020*): there are currently 38 326 workers, 91% of them are citizens of Kazakhstan. 2 351 Kazakhstani companies have pre-screened to receive pre-qualified PTD; 1 281 more have gotten the pre-qualified PTD. 1 138 direct contracts were awarded to 500 Kazakhstani companies.

Finally, the Expert Group discussed the Overall Proposed Budget Plan and KC Forecast, PTD (*2010-October 2020*). Overall Proposed Budget Plan is 44 million US dollars with KC Overall Forecasted value of 15 990 million US dollars or 36%. KC Actual PTD achieved 10 435 million US dollars with submitted total invoice amount of 31 353 million US dollars or 33%. As per MoU (*article 2, item 4*) TCO FGP achieved this KC Target of 32% in goods, works, and services of the total project spend, showing 33% of KC Actual PTD.



# НОВЕЙШИЕ МИРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОДЛЕНИЕ ЭКСПЛУАТАЦИИ НА 30 ЛЕТ



Ведущий мировой поставщик антикоррозионных и защитных решений, консорциум компаний Zerust Oil & Gas и Rig Tech Solutions совместно с казахстанской компанией ICM Group используют высококвалифицированных инженеров, инновационные "ноу-хау" и ведущие мировые технологии для продления срока службы активов и оборудования почти на 30 лет\*.

Мы предоставляем услуги по защите от коррозии нефтегазового оборудования, морских платформ, законсервированных скважин, нефтеперерабатывающих заводов, наземных хранилищ и объектов в сфере возобновляемых источников энергии.

#### Технические решения:

- Защита от коррозии резервуаров для хранения, фланцев и трубопроводов
- Защитные покрытия со свойствами ингибирования парафиноотложений
- Ингибиторная смазка движущихся частей оборудования
- Антикоррозионная защита электрооборудования и распределительных устройств
- Защита днища резервуаров

## Rig-Tech и ICM Group предлагают казахстанскому рынку Уникального поставщика универсальных средств защиты от коррозии

**ICM Group** - нефтесервисная компания с широким спектром работ:

- Комплексные решения по защите, минимизации и предотвращению коррозии;
- Расследования отказов и полевые испытания;
- Обучение персонала;
- Комплексная поставка оборудования.

**Zerust Oil & Gas** - подразделение Northern Technologies (NTIC), является ведущим поставщиком летучих ингибиторов коррозии (VCI) с опытом работы более 50 лет. Zerust предлагает антикоррозионные решения для нефтегазовой отрасли и работает с большинством мировых нефтегазовых компаний.

**Rig-Tech** - ведущий мировой поставщик антикоррозионных и защитных решений для нефтегазовой, складской и судоходной промышленности. Имеет филиалы в Испании и Норвегии, а также стратегических партнеров в Бенилюксе, Великобритании, Ближнем Востоке и Совете сотрудничества арабских государств Персидского залива (GCC).

\* Заявление о продлении срока эксплуатации активов на 30 лет является приблизительной оценкой, и компания не может быть привлечена к ответственности за подтверждение заявления в какой-либо ситуации из-за отклонений от проекта к проекту.

По всем вопросам свяжитесь с нами: [info@icmgroup.kz](mailto:info@icmgroup.kz); +7 705 243 5555

Для дополнительной  
информации о наших услугах  
посетите наш веб-сайт

[www.rig-techsolutions.com](http://www.rig-techsolutions.com)

## Как праздновался День нефтяника в условиях пандемии

*В связи со сложившейся эпидемиологической ситуацией в стране празднование Дня нефтяников в Казахстане было под вопросом, однако Союз все же посчитал нужным его отметить. Первопричиной данного решения послужила необходимость поддержать работников, оставшихся на длительных вахтах, а также тех, кто находился в простое. Одной из главных целей являлась демонстрация постепенного улучшения ситуации с пандемией. Официальные лица, наряду с первыми руководителями компаний, операторов приняли участие в этом мероприятии, соблюдая все меры безопасности.*

С целью обсуждения возможности проведения данного мероприятия Рашид Жаксылыков, председатель президиума Союза KAZSERVICE, встретился с членами Президиума Союза, находящихся в г. Атырау.



В ходе встречи с Толегеном Балгимбаевым было выдвинуто предложение организовать празднование в Центре коммуникаций им. Н. Балгимбаева при Атырауском университете нефти и газа им. С. Утебаева.

Одним из основных организаторов стала Гульзада Шакуликова, ректор Атырауского университета нефти и газа им. С. Утебаева.

В Центре коммуникаций им. Н. Балгимбаева прошло празднование Дня работников нефтегазового комплекса. Руководство университета предприняло все меры безопасности, включая дистанцирование спикеров, обязательную санитарную обработку и соблюдение масочного режима.

**Заключительные поздравления высказали организаторы празднования в лице Рашида Жаксылыкова, председателя президиума Союза KAZSERVICE и Гульзады Шакуликовой, ректора АУНГ им. С. Утебаева.**

Узакбай Карабалин, заместитель Председателя ассоциации «KAZENERGY», открыл мероприятие в режиме телемоста.

В ходе выступления он отметил, что нефтегазовая отрасль остается ключевым драйвером экономики Казахстана, вследствие чего обучение нового поколения специалистов нефтегазовой отрасли является одной из важнейших и приоритетных задач отрасли. Ветеран отрасли поздравил всех нефтяников с заслуженным праздником и поблагодарил их за вклад в развитие страны.

Свои поздравления нефтяникам адресовали Махамбет Досмухамбетов, аким Атырауской области, Гали Искалиев, аким Западно-Казахстанской области и Жанат Жахметова, вице-министр энергетики Республики Казахстан.

Нефтегазовый сектор был представлен Данияром Тиесовым, заместителем председателя АО НК «КазМунайГаз», Имер Боннер, генеральным директором ТОО «Тенгизшевройл», Эдвином Бломом, генеральным директором Карачаганак Петролиум Оперейтинг, Ермеком Марабаевым, заместителем управляющего директора Норт Каспиан Оперейтинг Компани и Шухратом Данбай, генеральным директором ТОО «АНПЗ».

Жанат Жахметова, вице-министр энергетики, наградила медалью «Заслуженный нефтяник Казахстана» Имер Боннер. От лица нефтесервисного бизнеса Рашид Жаксылыков награбил орденом «Асыл Ецбек» Махамбета Досмухамбетова.





## PERI UP Modular Scaffold

Высокая несущая способность и универсальность применения

### Универсальность

Вся технология модульных лесов PERI UP Flex базируется на метрических размерах с шагом 25 см и 50 см. Это обеспечивает максимальную адаптивность к любой геометрии объекта: все поверхности закрыты без дополнительных соединителей даже в труднодоступных местах

### Безопасность

Гравитационный замок (Gravity Lock) автоматически фиксирует узел соединения ригелей с жестким на изгиб соединением ригеля с розеткой.

Ригель монтируется с безопасной позиции одним рабочим.

Клин автоматически фиксирует соединение.

Все настилы оснащены встроенными фиксаторами от поднятия (например, при ветре) и имеют перфорированную поверхность, предохраняющую от скольжения.

### Высокая несущая способность конструкций

Высокая жесткость узла соединения ригелей и большая площадь контакта головки ригеля и стойки дают высокую степень прочности на изгиб в области соединения. Это обеспечивает возможность высоких нагрузок и существенно снижает количество используемых диагональных элементов: ригели гарантируют достаточный уровень фиксации.

Formwork  
Scaffolding  
Engineering



[www.peri.kz](http://www.peri.kz)





**ISKER**  
GROUP

## Встреча местных производителей и членов Союза KAZSERVICE с руководством СП «Petrofac-ISKER»



*Петрофак является компанией с 40-летним опытом, имеющей офисы в более чем 30 странах мира. В Казахстане компания представлена начиная с 2004 года. Первый контракт на разработку технологических установок был заключен в рамках освоения Кашаганского месторождения. В 2006 году компания «Петрофак» также заключила контракт с Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO), а в 2013 году совместно с компаниями Linde AG и GS Engineering & Construction Corporation выполняла работы на Тенгизском и Карабатанском месторождениях. В сентябре 2019 года компания «Петрофак» и казахстанский подрядчик «ISKER» создали совместное предприятие — ТОО «PETROFAC-ISKER», которому был присужден контракт НКОК по новым водоочистным сооружениям (New water treating facilities).*



4 ноября 2020 года состоялась встреча с представителями компании, которая проходила в онлайн-формате.

Вставшем уже привычном режиме участвовало более 140 человек. Со стороны компании «Petrofac» были представлены П. Санкар, старший вице-президент по операциям; Дипак Гоэль, вице-президент по коммерции; Венугонал Каннан, директор проекта; Раджакумар Катирвелу, руководитель поставок; а также С.Вимал, менеджер по закупкам. ISKER был представлен Барышем Озтаном, операционным директором и Ритешом Параккалом, директором по развитию бизнеса.

Старший вице-президент по операциям компании «Petrofac» отметил, что заметно усилилось развитие нефтегазовой отрасли Казахстана и повысилась конкуренция местного рынка. Он подчеркнул, что старается максимально сотрудничать с местным рынком и выполнять все требования заказчиков. От лица компании «Petrofac» он поблагодарил Министерство энергетики Республики Казахстан. *«Это большая честь выполнять проект, направленный на реализацию постановлений Министерства»*, — отметил г-н Санкар.

За последние два года компания «Petrofac» сформировала большой перечень казахстанских поставщиков, с которыми им довелось поработать. Ряд казахстанских компаний предоставил тендерную документацию в рамках материально-технического снабжения и находится в процессе рассмотрения. Ответственным за развитие и работу с местным рынком является Дипак Гоэль, занимающий должность вице-президента по коммерческой части. Он занимается изучением местных компаний и рассмотрением их документаций.

Также во встрече принял участие директор по проекту Венугопал Каннан. Он напомнил, что компания «Petrofac» построила основной комплекс завода НКОК (AGIP KCO) в 2004 году. Данный проект по новым водочистным сооружениям является первым крупным проектом, присужденным НКОК за последние четыре года.

Венугопал Каннан подробно рассказал об объемах работы по brownfield и greenfield в рамках проекта. Более того, он поделился стратегией развития местного содержания, которая включала в себя передачу субподрядных работ местным компаниям с соответствующей квалификацией, получение транспортных услуг от местных поставщиков, приобретение продукции местного производства, а также максимальное увеличение местного персонала, как в управление и надзоре, так и в рабочей силе.

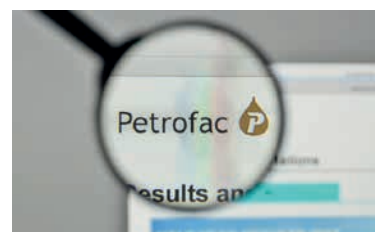
Представители компании подробно показали список из тридцати четырех товарных позиций и десяти услуг, планируемых к закупке у казахстанских поставщиков. Они подчеркнули, что данный список представляет собой минимум, на который рассчитывает компания, надеясь на более высокое вовлечение местного рынка в будущем. В ходе презентации был представлен список из более чем восьмидесяти казахстанских компаний, с которыми уже велась или ведется работа. Стоит отметить членов Союза KAZSERVICE, вошедших в данный список: CCT, Centech, PSI Group, Kaz Energy Suppliers, KIOS, Sigma Solutions, Комплект Арматура, Аспар Кашаган, Нефтестройсервис ЛТД, COCR, Caspy Engineering, RTG Tilmash и др.

Мы убеждены, что на данный момент число членов Союза, ведущих переговоры или уже сотрудничающих с компанией «Petrofac» гораздо больше, благодаря предоставленной в ходе встречи информации по предквалификации и конкретным потребностям. Всем участникам подробно разъяснены процедуры прохождения предквалификации в портале Zycus.

**В ХОДЕ ПРЕЗЕНТАЦИИ  
БЫЛ ПРЕДСТАВЛЕН  
СПИСОК ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ  
80-ТИ КАЗАХСТАНСКИХ  
КОМПАНИЙ, С КОТО-  
РЫМИ УЖЕ ВЕЛАСЬ ИЛИ  
ВЕДЕТСЯ РАБОТА.**

**СТОИТ ОТМЕТИТЬ ЧЛЕНОВ  
СОЮЗА KAZSERVICE, ВОШЕД-  
ШИХ В ДАННЫЙ СПИСОК:**

- CCT;
- CENTECH;
- PSI GROUP;
- KAZ ENERGY SUPPLIERS;
- KIOS;
- SIGMA SOLUTIONS;
- КОМПЛЕКТ АРМАТУРА;
- АСПАР КАШАГАН;
- НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД;
- COCR;
- CASPY ENGINEERING;
- RTG TILMASH и др.



В заключение представители СП «Petrofac — ISKER» подчеркнули, что они будут следить за процессом утверждения субподрядчика клиента и стремиться привлекать к работам субподрядчиков с максимальным местным содержанием. Однако требования к проекту и соответствие спецификациям заказчика являются не менее важными факторами при выборе поставщика.

## Локдаун на Тенгизе

ГЛАЗАМИ РУКОВОДСТВА ВАХТОВОГО ПОСЕЛКА «ВАТЕРНАС»,  
ГДЕ БЫЛ ВЫЯВЛЕН ПЕРВЫЙ СЛУЧАЙ ЗАРАЖЕНИЯ COVID-19



*Ввиду того, что первый случай заражения выявили в поселке «Ватернас», которым управляет ТОО «Аспар Кашаган», являющегося членом Союза KAZSERVICE, компании пришлось столкнуться с волной негатива в прессе. Однако в СМИ почти не упоминалось, что поселок «Ватернас» начал проводить тестирования раньше других поселков, что позволило им не только первыми выявить заражение, но и вовремя ограничить его распространение. Статистика наглядно доказывает, что среди 1 500 жителей поселка было выявлено всего 18 случаев заражения. Более того, алгоритмы и процессы, разработанные руководством поселка «Ватернас» в критических условиях, были использованы ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) и послужили пособием для многих других поселков. Асем Ахметова, руководитель проекта ТОО «Аспар Кашаган», более четырех месяцев находилась на Тенгизе и руководила поселком, которому первому пришлось столкнуться с жесткими условиями работы на карантине.*



**Первые четверо суток после начала массового тестирования весь состав медиков и менеджмента вахтового поселка пребывал в большом напряжении, практически находясь без сна и отдыха. Результаты из лаборатории приходили поздно ночью. По мере их получения (между 3:00 – 5:00 утра)**



«Наша компания осуществляет свою деятельность с 2013 года в Западном Ескене проекта Кашаган и с 2018 года — на Тенгизе. На сегодняшний день ТОО «Аспар Кашаган» управляет вахтовым поселком «Ватернас-Тенгиз», обеспечивая питание, проживание и медицинские услуги для ТОО «Тенгизшевройл» и таким крупным подрядчикам, как Kentech, Bonatti и др.

Ранним утром 16 марта я выехала на Тенгиз с уверенностью, что через неделю вернусь обратно в городской офис, но буквально в то же утро по всей стране объявили о введении режима ЧП в связи с распространением COVID-19. На тот момент в вахтовом поселке «Ватернас» проживало более 1 500 человек, в основном представленных работниками крупных подрядчиков ТШО. Началась активная подготовка к проведению мероприятий согласно постановлению Главного санитарного врача Республики Казахстан «О недопущении распространения вируса».

В течение следующей недели был принят ряд беспрецедентных мер по борьбе с коронавирусной инфекцией. Было мобилизовано максимальное количество медиков для проведения термометрии и медицинского наблюдения резидентов; проводились мероприятия по дезинфекции объекта; были открыты дополнительные точки для отпуска питания, чтобы избежать очередей в столовых; были введены жесткие требования регистрации заезжающих резидентов, в том числе анкетирование иностранных граждан.

После того, как ТШО объявил о том, что на Тенгизе будут выставлены блокпосты, работники начали активно мигрировать, опираясь на семейные обстоятельства.

Другие же, наоборот, стремились попасть на проект, так как понимали, что локдаун закончится еще нескоро.

Наша основная задача, как сервисной компании, заключалась в том, чтобы не оставить своих резидентов без провизии в случае продленного карантина. Мы приступили к закупке пищевых запасов: сухих пайков, муки, тушенки, питьевой воды и другого продовольствия.

Тот период был крайне стрессовым, и мы внимательно следили за каждым постановлением санитарных органов Атырауской области. Было много поправок, так что мы были вынуждены подстраиваться под все требования и незамедлительно реагировать на обновления в онлайн-режиме. Более того, получив от государственных органов все разрешения и заключения, мы параллельно начали готовить изоляционный блок на 107 мест. Мы все понимали, что в любой момент может случиться вспышка COVID-19, и что нам нужно быть готовыми к социальной изоляции. В то же время согласовывались планы с ТШО на случай полного локдауна, а именно превентивные меры, принимаемые менеджментом вахтовых поселков.

Когда пандемия только началась, ситуация с ПЦР-тестами была непростой, поскольку каждый тест был на счету и был на вес золота.

**7 апреля 2020 года мы протестировали первого работника, у которого были обнаружены симптомы КВИ. 8 апреля в 03:00 утра нам сообщили, что результат оказался положительным. Было необходимо запретить выход всех резидентов поселка на сайты до прибытия представителей СЭС и уполномоченных органов.**

Было практически невозможно их приобрести, тестов не было ни в лабораториях, ни где-либо на рынке.

7 апреля 2020 года мы протестировали первого работника, у которого были обнаружены симптомы КВИ. 8 апреля в 03:00 утра нам сообщили, что результат оказался положительным. Было необходимо запретить выход всех резидентов поселка на сайты до прибытия представителей СЭС и уполномоченных органов. В 04:00 утра выход с вахтового поселка был заблокирован.

Резиденты были в недоумении, многие решили, что работы были отменены из-за погодных условий. К счастью, паники среди жильцов удалось избежать. Все резиденты остались изолированными в поселке.

В тот же день был создан оперативный штаб в офисе вахтового поселка «Ватернас» со всеми представителями государственных структур (*СЭС, акимат и полиция*).

Началось расследование по выявлению близко контактных лиц. К концу дня найденные лица были изолированы в отдельном блоке, а в вахтовом поселке «Ватернас» был официально объявлен карантин согласно постановлению санитарного врача Жылыойского района.

Среди лиц, близко контактировавших с больными, находился также и обслуживающий персонал вахты, в связи с чем часть сервиса пришлось приостановить. Прямой контакт был абсолютно исключен, передвижения по вахтовому поселку были ограничены. Для того, чтобы хоть как-то обеспечить связь с резидентами мы создали чаты в мессенджерах, где непрерывно обменивались информацией и новостями.

В период с 8 по 9 апреля проводился забор мазков у близко контактных лиц. Первые четверо суток после начала массового тестирования весь состав медиков и менеджмента вахтового поселка пребывал в большом напряжении, практически находясь без сна и отдыха.



Результаты из лаборатории приходили поздно ночью. По мере их получения (между 3:00 – 5:00 утра) нам приходилось моментально реагировать и оперативно транспортировать в инфекционную клинику тех, у кого выявлялся положительный результат.

В течение первой недели велись длительные переговоры с жильцами и работниками, которых СЭС определили как «близко контактных лиц». Работникам были обеспечены максимально комфортные условия, специально созданные для длительного пребывания в изоляционных блоках. Было организовано питание до дверей. На второй неделе карантина начался священный праздник Ораза. Во время празднования питание разносилось с соблюдением всех графиков приема пищи в Рамадан.

Находясь в самом центре очага, основными задачами команды поселка «Ватернас» были: не сорвать сервис, обеспечить своих жильцов питанием, провизией и создать наилучшие условия до стабилизации ситуации.

Весь период карантина объект находился под постоянным контролем правоохранительных органов. Представителей полиции можно было видеть по всей территории вахтового поселка.

По истечению трех недель, постановлением санитарного врача Жылыойского района карантин был официально снят с вахтового поселка «Ватернас Тенгиз».

**В тот период ТШО уже активно эвакуировали работников с сайта после прохождения экспресс тестов. Людей отправляли автобусами, поездами и самолетами.**

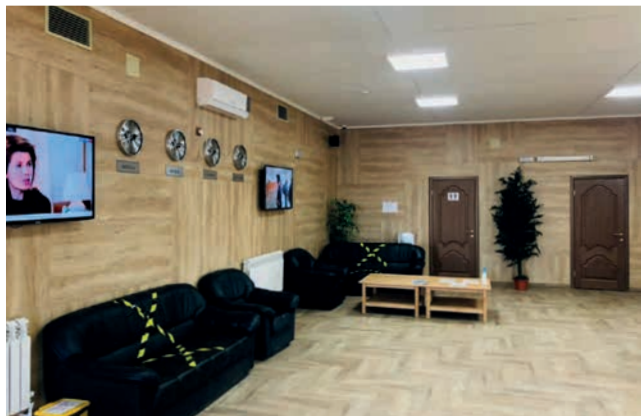
Началась активная демобилизация рабочих с проекта. В тот период ТШО уже активно эвакуировали работников с сайта после прохождения экспресс тестов. Людей отправляли автобусами, поездами и самолетами. В Тенгизе был создан центр по сдаче тестов. Как только с поселка сняли карантин, все наши резиденты начали подавать себя в списки на выезд из Тенгиза.

За время нахождения на карантине в вахтовом поселке «Ватернас» было выявлено всего 18 положительных случаев из почти 300 близко контактных человек. Своевременное выявление и проведение ПЦР тестов в вахтовом поселке Ватернас-Тенгиз предотвратило распространение КВИ среди более чем 1 500 резидентов.

Как только подавляющая часть людей демобилизовалась с вахтового поселка, к нам обратился ТШО с предложением организовать карантинную зону для тех, у кого была выявлена КВИ уже в других вахтовых поселках.







### **Своевременное выявление и проведение ПЦР тестов в вахтовом поселке Ватернас-Тенгиз предотвратило распространение КВИ среди более чем 1 500 резидентов.**

Дело в том, что на тот период в других поселках на Тенгизе выявляли по сто и более положительных случаев, из-за чего провизорный центр ТШО был перегружен. В начале мая наш поселок уже оперативно перестроился под карантинный стационар, и мы с оставшимся составом

начали оказывать поддержку медикам ТШО в организации и прохождении 14-дневного карантина.

Ватернас-Тенгиз был первым вахтовым поселком, где был выявлен COVID-19, что послужило поводом для волны критики со стороны прессы.

Однако именно тот факт, что мы начали проводить тестирования раньше других поселков, помог менеджменту компании выявить и предотвратить распространение КВИ среди населения.

Предпринятые превентивные меры ТОО «Аспар Кашаган» показали свою эффективность, что было оценено нашим заказчиком ТОО «Тенгизшевройл», а также санитарными и государственными органами.



**Мы, как сервисная компания, благодарны нашим заказчикам и партнерам за то, что представители заказчиков, находящиеся на территории вахтового поселка в тот период, понимали сложность ситуации, поддерживали друг друга, соблюдали правила нахождения на карантине, старались не паниковать и подключались в решение проблемных ситуаций. Мы стали одной большой семьей за период карантина».**



Dentons. The Global Elite  
Law Firm\* challenging the status quo.

## Dentons Kazakhstan

*"1st in Kazakhstan" – Chambers Global, The Legal 500, IFLR1000.*

### Contacts

Aigoul Kenjebayeva  
Managing Partner

#### **Almaty**

T +7 727 2582380  
almaty@dentons.com

#### **Nur-Sultan**

T +7 7172 552151  
nur-sultan@dentons.com

大成 DENTONS

[dentons.com](https://www.dentons.com)

© 2020 Dentons. Dentons is a global legal practice providing client services worldwide through its member firms and affiliates. Please see [dentons.com](https://www.dentons.com) for Legal Notices.

\*Acritas Global Elite Law Firm Brand Index 2013 and 2020.

# АЗОТ ДОЛЖЕН БЫТЬ ЖИДКИМ ИЛИ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЖИДКОГО АЗОТА В НЕФТЕСЕРВИСЕ КАЗАХСТАНА

Нурбек Медеуов, Директор ТОО «KazGeoTech»

*В Казахстане львиная доля работ с применением колтюбинговых технологий ежегодно выполняется на таких мега-проектах как Тенгиз, Карачаганак, Кашаган, а также менее крупных месторождениях с зарубежными инвесторами, таких как Жайыкмунай, Жанажол. Новые технологии в этой области в большинстве испытываются в скважинах данных месторождений. Использование геофизического кабеля через гибкие насосно-компрессорные трубы (ГНКТ), разбуривание седел многостадийного гидроразрыва пласта (ГРП), применение ГНКТ крупных диаметров, а также многие другие сложные внутрискважинные операции, могут быть полезны и на рынке казахстанских недропользователей.*

В перечень таких технологий входит и применение жидкого азота при освоении скважин с помощью ГНКТ. Для освоения скважин казахстанских операторов часто применяется передвижная азотно-компрессорная станция, которая хотя и частично покрывает требования работ, но имеет ряд недостатков по сравнению с выше-названным жидким азотом и использующей этот жидкий азот, криогенной азотной установкой. Для анализа существующей проблемы необходимо разобрать по отдельности обе эти технологии освоения скважин и остановиться на преимуществах и недостатках каждой, а самое главное, понять между ними разницу, и, соответственно, конечную выгоду для успешного проведения работ.

## АЗОТНО-КОМПРЕССОРНАЯ СТАНЦИЯ

Азотно-компрессорная станция (АКС) — установка достаточно популярная на местном рынке услуг с ГНКТ. Принцип действия компрессора основан на использовании специальной мембраны, разделяющей проходящие через нее газы в реальном режиме времени.

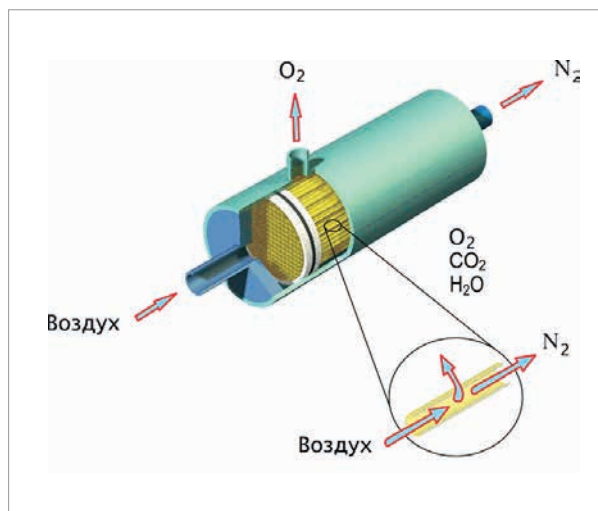
Известно, что в окружающем нас воздухе содержится 78% азота и около 21% кислорода. АКС, забирая воздух из атмосферы и пропуская его через свои мембранные картриджи на выходе с установки может подавать газовую смесь чистотой азота в районе 90-95%. Но, как известно, дьявол кроется в деталях. А касательно нефтяного бизнеса, эти детали иногда обходятся компаниям крайне дорого.





Есть несколько преимуществ данной технологии, которые, справедливости ради, нужно упомянуть в данной статье:

- АКС использует азот из воздуха, что является крайне экономичным решением по сравнению с другими способами. Отсюда вытекает такое косвенное преимущество, что азот, можно сказать, не кончается. Как шутят некоторые нефтесервисники, АКС делает деньги из воздуха.
- АКС полезен на труднодоступных, удаленных месторождениях, куда транспортировка и хранение жидкого азота обойдется компании крайне дорого и будет нерентабельным для клиента (*например, нефтяные месторождения на крайнем севере России*).



Но если сравнивать на чаше весов эти преимущества АКС и нижеуказанные сложности, которые приносит данная технология в целом, можно пересмотреть все будущие требования к оборудованию и методу освоения скважин:

- **Слабая мощность**  
Популярные на рынке установки имеют максимальное давление нагнетания азота не более 100-250 атмосфер и производительности по азоту не больше 5-10 м<sup>3</sup>/мин. С такими характеристиками можно эффективно осваивать скважины глубиной не больше 1 000-2 500 м. Для более глубоких скважин необходимо больше максимального давления при нагнетании азота в скважину.
- **Чистота азота и повреждение оборудования**  
Хотя паспортные характеристики установки говорят о 90-95% азота на выходе, на практике использование АКС при освоении очень быстро повреждает ГНКТ (*а значит, и остальное подземное оборудование в скважине*) за счет коррозии металла, что говорит о значительном превышении кислорода в составе газа на выходе (*10-15% и больше*). При достижении кислорода на выходе 20%, данную смесь можно сравнить с обычным воздухом, из-чего вытекает другая более критичная проблема — **взрывоопасность**. История знает случаи, когда освоение скважин сжатым воздухом приводило ко взрывам на месторождениях. Так, многие западные компании-недропользователи полностью запретили применение таких компрессорных установок в целях безопасности, даже для установок с содержанием кислорода на выходе 1%.
- **Снижение расхода в зависимости от давления**  
Расход нагнетания азота снижается по мере увеличения давления при освоении скважины. А из-за достаточно низкой скорости закачки азота, скорость потока в затрубном пространстве (*между НКТ и ГНКТ*) не позволяет значительно снизить давление в потоке жидкости, а значит, вызывать приток с пласта с максимальной депрессией.

### ■ Большое потребление дизтоплива

При компрессировании АКС потребляет огромное количество дизтоплива, при этом расход ГСМ увеличивается с повышением давления освоения.

В среднем, установка потребляет дизель около 100 л в час, а работы по освоению, иногда продолжаются в течение нескольких суток, увеличивая себестоимость такой работы за счет постоянной необходимости поставки ГСМ на площадку скважины в больших количествах.

### ■ Ограничение работ из-за погодных условий.

При проведении работ в регионах с высокими температурами больше 40°C, из-за частого перегрева оборудования, на практике периодически спецтехнику приходится останавливать для остужения компрессоров.

## ЖИДКИЙ АЗОТ И КРИОГЕНИКА

Жидкий азот получают методом сжатия воздуха и охлаждения его до криогенных температур (почти до — 200°C) и далее разделения на азот и кислород.

Азот при таких низких температурах переходит из газового в жидкое состояние. При этом, в случае доведения температуры жидкого азота до +20°C, выделяется колоссальная энергия из-за его объемного расширения. Такой коэффициент объемного расширения жидкого азота составляет 1:694. То есть, из одного объема сжиженного газа можно получить, при его испарении, 694 объема газа и наоборот.

Это свойство азота позволяет удобно транспортировать жидкий азот в небольших объемах, но при крайне низких температурах и в специальных емкостях, а также использовать газообразный азот при освоении скважин с ГНКТ.

Жидкий азот производится в Казахстане, г. Уральск с долей местного содержания 100%.

Криогенная азотная установка — состоит из нижеуказанных основных частей:

- Специальной цистерны, где жидкий азот может транспортироваться или храниться определенное время при вышеназванных криогенных температурах около — 200°C;
- Плунжерного насоса высокого давления (к примеру, до

700 бар), который нагнетает газообразный азот в скважину с высокой производительностью до 85 м<sup>3</sup>/мин.

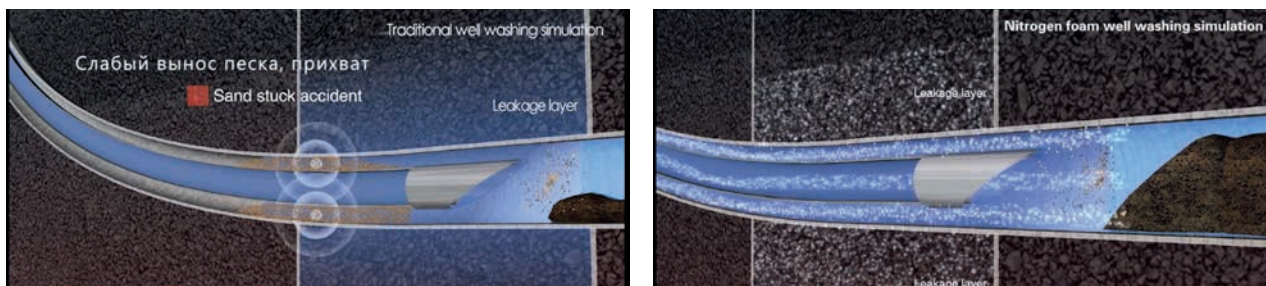
- Центробежного насоса и конвертера, с помощью которых жидкий азот быстро подогревается и переходит в газовое состояние.



## ПРЕИМУЩЕСТВА КРИОГЕННОЙ АЗОТНОЙ УСТАНОВКИ

### ■ АЭРИРОВАННЫЙ РАСТВОР ПРОМЫВКИ

При промывке забоев скважин технологическими жидкостями в случае поглощения пласта в Казахстане компании часто прекращают работы по промывке и переходят на следующий этап освоения, так как значительно повышается риск прихвата труб из-за поглощения, следовательно, отсутствия циркуляции раствора. Но что делать, если забой скважины не промыт до конца и отложения или проппант (*например, после ГРП*) не полностью вымыт с забоя скважины? Как показывает практика, в таких случаях казахстанскими компаниями зачастую не применяются современные технологии популярные в мире, где на помощь приходит жидкий азот и криогенная азотная установка. За счет высокого давления плунжерного насоса на азотной установке, появляется возможность аэрировать раствор промывки в реальном времени, то есть одновременно нагнетать через ГНКТ, и жидкий раствор (*например, техническую воду*), и газообразный азот, смешивание которых значительно снижает плотность получаемого раствора, а значит, и гидростатическое давление столба жидкости. Для сравнения раствор промывки скважин обычно имеет плотность от 1 020 кг/м<sup>3</sup> и больше, тогда как аэрированный раствор будет иметь плотность до 400 кг/м<sup>3</sup>. Такие значения значительно снижают давление на забое скважины не допуская поглощение раствора пластом.



### ■ УЛУЧШЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРОМЫВКИ. ВСПЕНЕННЫЙ РАСТВОР.

Также кроме аэрирования раствора при промывках забоя с ГНКТ применяются вспененные растворы, имеющие увеличенные выносные характеристики за счет большей вязкости и уже отмеченной низкой плотности. Для сравнения, при использовании технической воды во время промывки скважины, крупные куски отложений с забоя выносятся сложно, так как обратно падают на забой в процессе промывки. Увеличенная вязкость вспененных систем позволяет выносить с забоя такие куски отложений намного более эффективно именно за счет повышенной вязкости раствора (*до 30 сантипуаз*). А вышеотмеченное снижение плотности раствора промывки за счет добавления жидкого азота, позволяет предотвратить поглощение пласта.

### ■ МОЩНОСТИ УСТАНОВКИ

Популярные в мире криогенные азотные установки имеют производительность до 85 м<sup>3</sup>/мин и максимальное рабочее давление до 700 бар. Такие характеристики позволяют осваивать скважины глубиной до (*теоретически*) 7 000 м.

### ■ ЧИСТОТА И СОХРАНЕНИЕ ОБОРУДОВАНИЯ

Другим крайне важным преимуществом жидкого азота является его чистота по сравнению с азотом, получаемым из АРС. Так как при производстве жидкого азота используется метод криогенного разделения газов, чистота азота всегда варьируется в районе 99,99%. А азот, как известно, является инертным газом и не создает коррозию металла, сохраняя оборудование в рабочем состоянии.



**«Азот является инертным газом и не создает коррозию металла, сохраняя оборудование в рабочем состоянии».**



### НЕДОСТАТКИ

К минусам жидкого азота можно отнести его дороговизну и необходимость транспортировки как материала на скважину по сравнению с АКС, хотя нужно рационально оценивать вышеназванные косвенные потери

и ущерб от использования АКС — слабая мощность, повреждение оборудования из-за коррозии, отсутствие возможности применять современные технологии.

### ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ЖИДКОГО АЗОТА В КАЗАХСТАНЕ.

Как было замечено в начале статьи, жидкий азот в больших количествах используют при работах с ГНКТ на таких крупных проектах как Тенгиз, Карачаганак, Кашаган, Жайыкмунай.

При этом жидкий азот применяется не только при работах с ГНКТ, но и при бурении, а также испытании скважин. В последнее время на других месторождениях

Казахстана также начинают применять жидкий азот. К примеру, компания KazGeoTech все чаще использует его при промывках забоев, освоении и вызове притока скважин глубиной от 1 000 м до 5 000 м.

Все больше и больше недропользователей получают значительное улучшение результатов работ с применением технологий с жидким азотом.

**Ведущие компании в мире оказывающие услуги с ГНКТ рекомендуют использование технологий с применением жидкого азота и криогенных азотных установок.**



**ҚАЛДЫҚТАРДЫ КЕШЕНДІ БАСҚАРУ**  
**КОМПЛЕКСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТХОДАМИ**  
**INTEGRATED WASTE MANAGEMENT**



**СБОР / COLLECTION**



**ТРАНСПОРТИРОВКА / TRANSPORTATION**



**СОРТИРОВКА / SEGREGATION**



**РЕЦИКЛИНГ / RECYCLING**



**ПЕРЕРАБОТКА / TREATMENT**



**ОЧИСТКА / WWT**

## УСЛОВИЯ РАБОТЫ КАЗАХСТАНЦЕВ НА ПРОЕКТНЫХ РАБОТАХ КОМПАНИИ «ВЕЛЕССТРОЙ»

*В начале августа компания «Велесстрой» обратилась в KazService за содействием в получении разрешения о вывозе более 1 500 граждан Республики Казахстан на проекты компании «Велесстрой», реализуемых в России (на Амурский ГПЗ). С этой просьбой Союз нефтесервисных компаний Казахстана обратился к Ералы Тугжанову, заместителю Премьер-министра Республики Казахстан. Отправка данного запроса была одобрена при поддержке Мурата Журебекова, первого вице-министра энергетики Республики Казахстан.*

Компания «Велесстрой» уже направила более восьмисот казахстанских граждан на территорию Российской Федерации в период карантина. Все граждане в обязательном порядке проходили процедуру сдачи ПЦР-теста и пребывали во временной социальной изоляции для гарантирования максимальной безопасности сотрудников. Кроме того, компания обеспечила чартерные рейсы из г. Нур-Султан в Амурскую область.

Нурлан Жумагулов, Генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана KazService, посредством видеосвязи узнал о рабочих условиях, в которых пребывают граждане Казахстана у Марко Босича, руководителя компании «Велесстрой» в Казахстане.

Компания «Велесстрой» намерена привлечь более 1 500 казахстанских работников на проекты в Российской Федерации, в частности для работы на Амурском газоперерабатывающем заводе. Сколько людей уже работает на проекте и с чем связано такое решение?



➤ На сегодняшний день на территории РФ в компании «Велесстрой» уже работают 2 214 специалистов из Казахстана. В первую очередь, это связано с тем, что компания осуществляет строительство масштабных, уникальных и технологически сложных проектов, которые требуют большого числа квалифицированных работников. Именно такими зарекомендовали себя граждане Казахстана. Многие сотрудники, проживающие в Казахстане, стояли у истоков создания компании «Велесстрой» и до настоящего времени остаются в ее команде.

В планах компании обсуждается возможность увеличения количества казахстанских специалистов до 6 000 человек. Насколько это достоверно, и на какие именно проекты будут приглашены граждане Казахстана?

➤ Мы не ставим конкретные количественные планы по численности граждан Республики Казахстан среди своих работников. Однако мы понимаем, что к работе над новыми проектами практически всегда будут привлекаться казахстанские рабочие и специалисты.





**В социальных сетях распространяются слухи, что длительность одной вахты для казахстанских работников составляет до шести месяцев и на отдых дается не больше месяца. Насколько данная информация соответствует действительности?**

➤ После распространения COVID-19 правительство РФ утвердило временное положение о вахтовом методе работы, который, с согласия работника, может продлиться до шести месяцев.

Касательно политики компании «Велесстрой», мы к таким графикам работы стараемся не прибегать. В среднем, наши работники работают два или три месяца, а потом отдыхают.

Сейчас имеются сложности, связанные с необходимостью прохождения карантинных мероприятий при въезде на проекты, поэтому время нахождения на вахте соответственно продлевается.

В это время люди не работают, они сдают тесты на КВИ и ожидают результаты во время отдыха. Мы стараемся делать все, чтобы обеспечить безопасность работников на наших проектах.

**Какие именно рабочие специалисты из Казахстана востребованы больше всего?**

➤ Согласно общей статистике, самыми востребованными специалистами из Казахстана у нас являются специалист по монтажу стальных и железобетонных конструкций; арматурщик; монтажник технологических трубопроводов; антикоррозионщик; и плотник. Граждане Казахстана хорошо зарекомендовали себя практически по всем направлениям строительных работ. Среди них имеется очень много грамотных инженеров и электросварщиков.

**Рассматривает ли компания «Велесстрой» привлечение казахстанских компаний на субподрядные работы в России?**

➤ На сегодняшний день мы эту возможность не рассматриваем, так как у нас уже работают несколько тысяч граждан Казахстана.

**Благодарю за предоставленные ответы и информацию. Казахским компаниям есть чему учиться у компании «Велесстрой» в плане профессионализма и оперативности.**



## Сводка нефтяного информбюро: динамика основных факторов

Акбар Тукаев, АО «Казахский институт нефти и газа»

*События 2020 года дали много дискуссионных тем для специалистов в сферах политики, экономики и здравоохранения. Вместе с тем, уходящий год был заметен и особой динамикой глобальной нефтяной отрасли.*

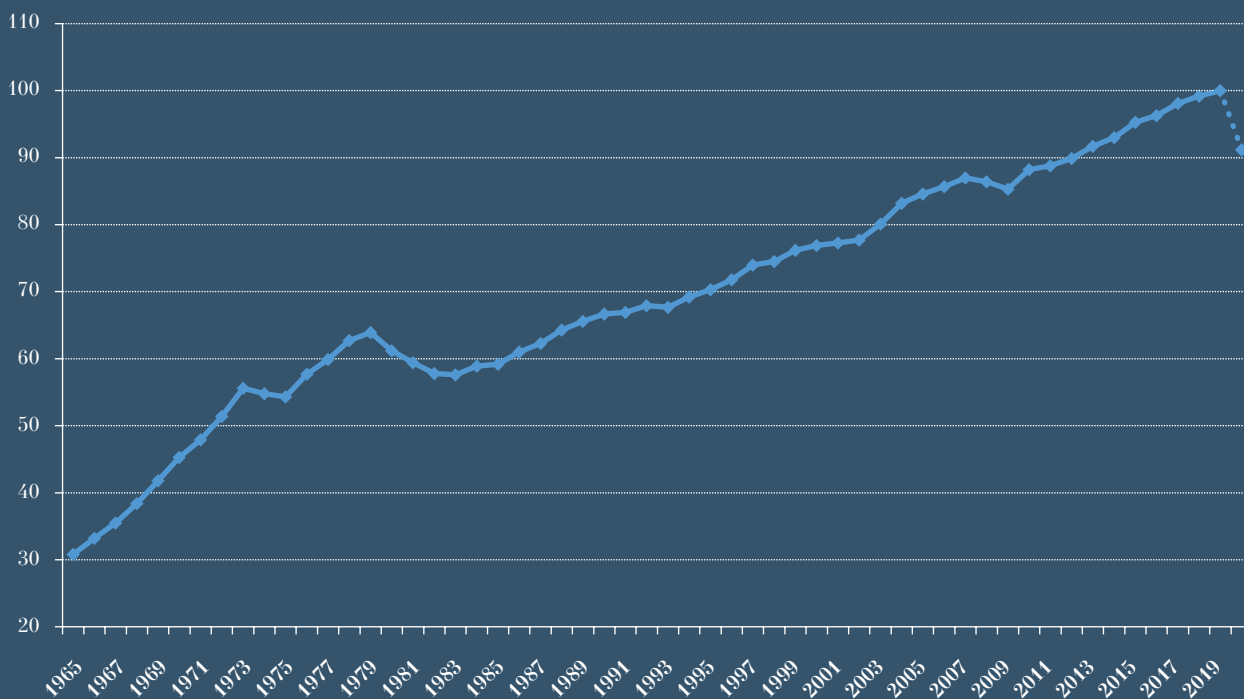
Вкратце, хроника основных событий выглядела следующим образом. В январе-феврале появились «симптомы легкой простуды», которые выражались в усилении спекулятивных игр на ведущих нефтяных биржах. Не вылечив эти проблемы, весной глобальный рынок дополнительно «заразился» развалом ОПЕК+ и пандемией COVID-19. Улучшить состояние помогло принятие эффективного «эликсира» в виде нового Соглашения ОПЕК+. Но осенью у отрасли начались «панические атаки», связанные с мировой экономикой, выборами в США и другими явлениями. Вековой иммунитет нефтяного комплекса постепенно справляется с этими напастьями. Процесс идет трудно и зачастую зависит от развития совершенно других секторов экономики. Но есть группа сугубо отраслевых факторов, которые нуждаются в объективном рассмотрении.

Начнем с негативных моментов. Во-первых, вследствие глобальной пандемии падение спроса на нефть является самым значительным за всю новейшую историю «черного золота». Напомню, что в конце весны т. г. обвал спроса составлял около 25%. По предварительным оценкам, годовое потребление нефти на планете снизилось примерно на 9% (см. Диаграмму 1). Это в два раза больше предыдущего «рекорда» 1980 года, вызванного Исламской революцией в Иране. По прогнозам, спрос на нефть вернется на «допандемийный» уровень не раньше второй половины 2021 года.

Во-вторых, «коронавирусный» кризис сильно отразился на глобальной сфере транспорта, которая потребляет около 55% всей нефти. Карантины, локдауны и прочие явления фактически парализовали основные потоки движения в течение значительного периода времени.

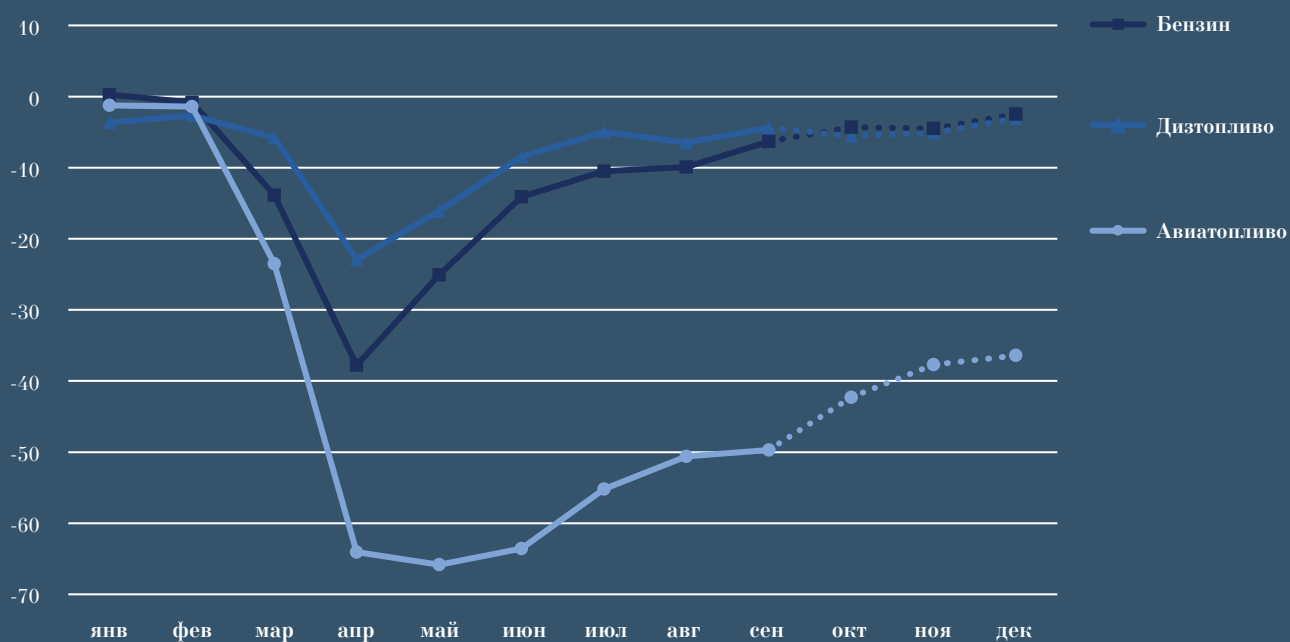
**СПРОС НА НЕФТЬ В МИРЕ В 1965-2020 ГОДЫ**  
**МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ** (по данным IEA)

диаграмма 1



**УРОВЕНЬ ПОТРЕБЛЕНИЯ НЕФТЕПРОДУКТОВ В МИРЕ В 2020 ГОДУ**  
**% ИЗМЕНЕНИЯ К 2019 ГОДУ** (по данным World Bank)

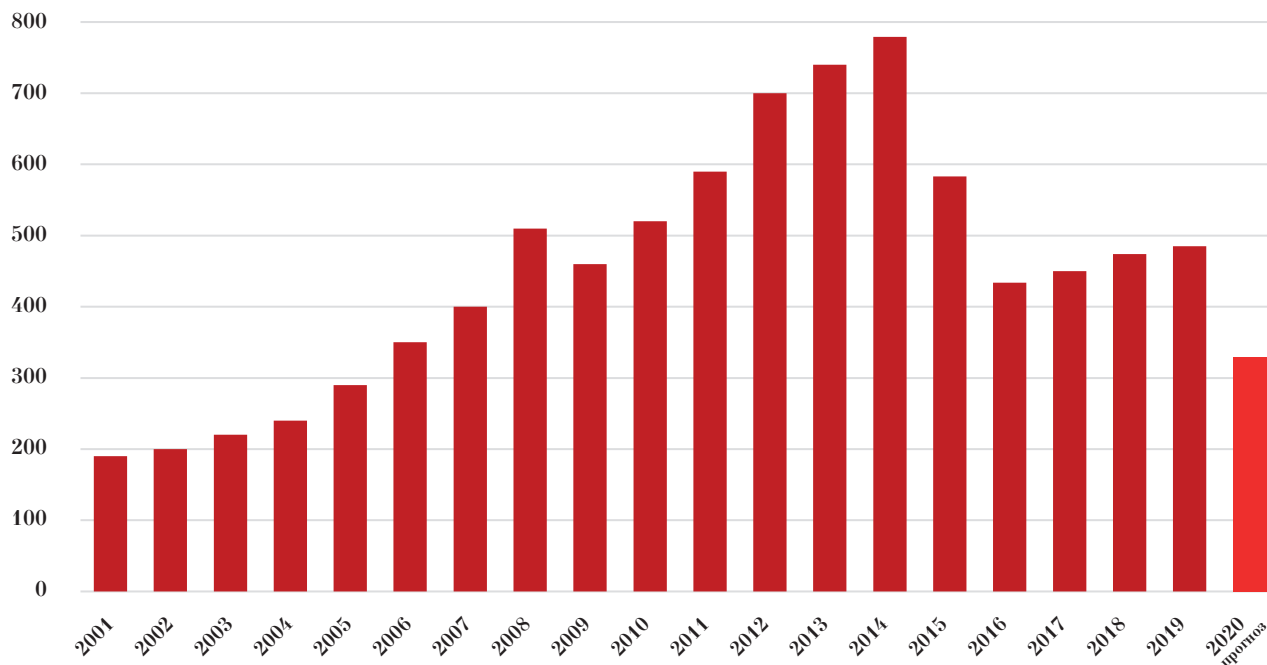
диаграмма 2





**ИНВЕСТИЦИИ В НЕФТЕГАЗОВЫЙ UPSTREAM 2001-2020 ГОДЫ**  
МЛРД ДОЛЛАРОВ (по данным IEA)

диаграмма 3



Только в настоящее время сфера автотранспорта близка к докризисному уровню спроса на бензин и дизельное топливо, а вот авиация демонстрирует показатели намного ниже 2019 года (см. Диаграмму 2).

В-третьих, вследствие глобальных экономических проблем, ожидаемый объем инвестиций в мировой нефтегазовый Upstream будет на беспрецедентно низком уровне — менее 70% от прошлогоднего показателя (см. Диаграмму 3). Это уже привело к тому, что в США по итогам января-октября т.г. начаты процедуры банкротства по 43 нефтедобывающим операторам и 54 нефтесервисным компаниям. В-четвертых, существует ряд стран, значимых с точки зрения объемов добычи нефти, но отказывающихся от каких-либо обязательств для урегулирования рынка. Здесь, прежде всего надо выделить Бразилию. Это государство в 2019 году занимало девятое место в мире по нефтедобыче, а по итогам 2020 года скорее всего выйдет уже на восьмое место (см. Диаграмму 4).

*Существует ряд стран, значимых с точки зрения объемов добычи нефти, но отказывающихся от каких-либо обязательств для урегулирования рынка.*

Между тем, было много попыток привлечь Бразилию в ОПЕК+ либо добиться от южноамериканской страны хотя бы неформальной поддержки. К сожалению, Бразилия не поддерживает общие усилия мирового нефтяного сообщества и служит примером для позиции других стран из ТОП-30, включая Колумбию, Индонезию, Аргентину и т.д.

В-пятых, есть страны, неформально поддержавшие апрельские соглашения основных нефтедобывающих стран, но под разными предлогами не выполняющие свои же предложения. В их число входит уважаемая Норвегия. По данным World Bank, это государство в 2020 году

достигнет среднего прироста нефтедобычи на уровне 300 тыс баррелей в сутки.

По прогнозу EIA этот показатель составит 270 тыс. Однако мы все помним, как Осло высказывалось в поддержку ОПЕК+, как периодически сообщало о том, что осенью Норвегии ждет сокращение добычи.

А на деле почти каждый месяц эта страна превышает соответствующие показатели 2019 года (см. Диаграмму 5).

Перечисление проблем рынка «черного золота» конечно же способно подавить любые всплески энтузиазма у заинтересованных сторон. Но объективности ради, следует отметить, что ситуация в отрасли сейчас далека от трагической. Есть целая группа позитивных факторов, способных мощно противостоять негативным явлениям.

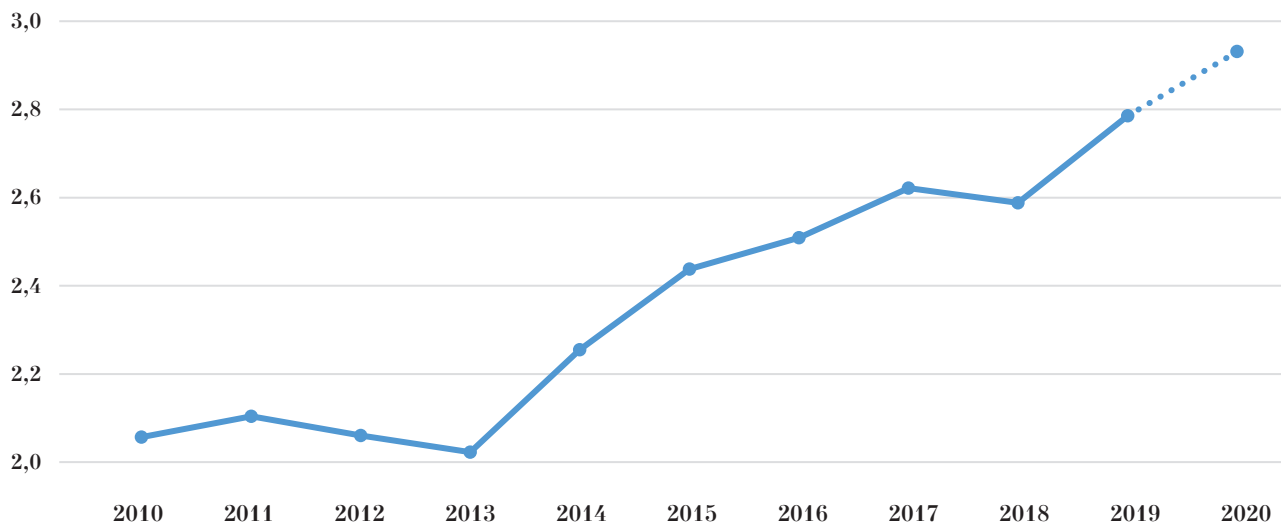
Первый момент — действуют фактические и негласные договоренности вокруг ОПЕК+, которые позволили резко сократить мировую добычу нефти и в сжатые сроки сбалансировать спрос и предложение. Есть возможность сохранить текущие ориентиры по добыче и на первый квартал 2021 года. К чему приводит несогласованность позиций и действий ключевых нефтепроизводителей наглядно продемонстрировали мировые биржи 9 марта

т.г., когда за один день цены на нефти рухнули на 25%. Остаюсь при мнении, что если бы в начале марта единство Соглашения ОПЕК+ удалось сохранить, то цена Brent сейчас была бы на десять долларов выше текущих отметок. Также следует отметить, что сокращение показателей зафиксировано во всех государствах из ТОП-5 мировой нефтедобычи (США, РФ, Саудовская Аравия, Канада, Ирак), а на них приходится более половины мирового производства жидких углеводородов. Более того, имеются оценки, что мировой спрос на нефть уже превышает предложение (см. Диаграмму 6). В свою очередь, это создание потенциала для будущего роста цен.

Второй момент. Начиная с апреля переработка нефти в КНР превышает соответствующие показатели 2019 года (см. Диаграмму 7). В октябре т.г. установлен новый месячный рекорд — 59,82 млн тонн. По ожидаемым итогам 2020 года объем переработки в Поднебесной превысит 670 млн тонн, тогда как в 2019 году было около 650 млн. Показатели же импорта нефти в Китае практически весь год выше прошлогоднего уровня. Напомню, что КНР является вторым потребителем нефти в мире и главным импортером «черного золота».

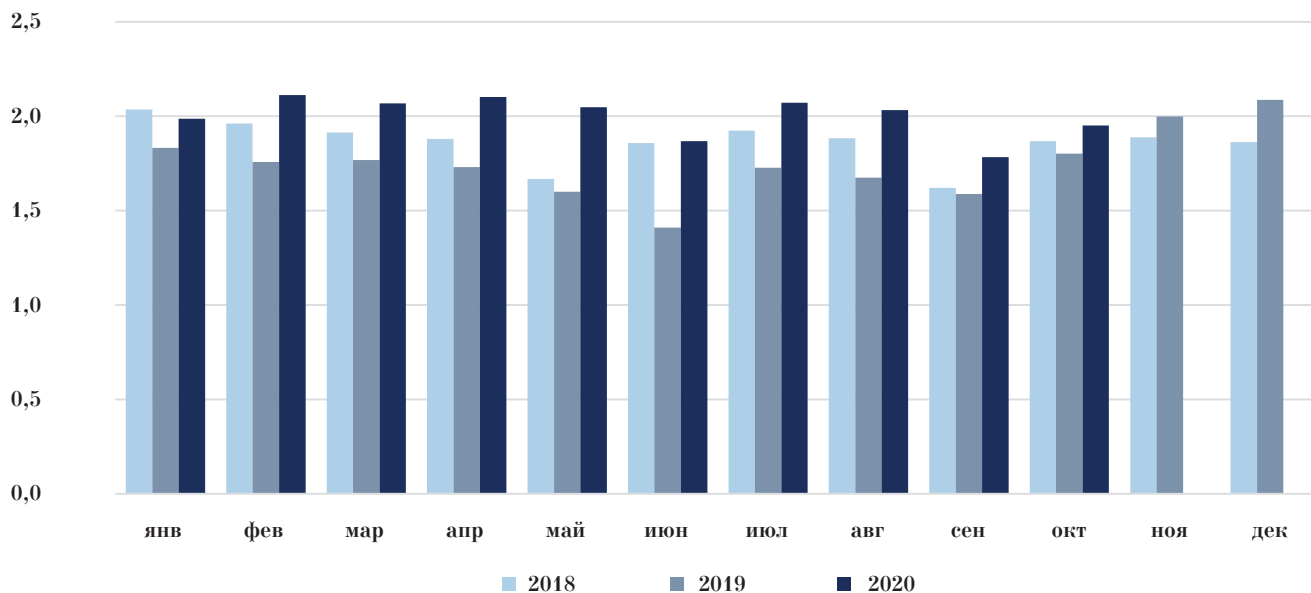
ДОБЫЧА НЕФТИ В БРАЗИЛИИ ПО ДАННЫМ APN  
МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

диаграмма 4



**ПРОИЗВОДСТВО ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ В НОРВЕГИИ В 2018-2020 ГОДЫ**  
 МЛН. БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ (по данным EIA)

диаграмма 5



Сокращение показателей зафиксировано во всех государствах из ТОП-5 мировой нефтедобычи (США, РФ, Саудовская Аравия, Канада, Ирак).

Третий позитивный момент. С конца лета начался процесс сокращения коммерческих запасов нефти и нефтепродуктов в ОЭСР (см. Диаграмму 8).

Достижение приемлемого уровня в 2,9 млрд баррелей ожидается уже в первом квартале 2021 года. Между тем, снижение коммерческих запасов ОЭСР традиционно способствует росту нефтяных цен.

Четвертый момент — упавшие показатели сланцевого сектора США. В последние годы средние темпы прироста добычи нефти из низкопроницаемых коллекторов составляли более 1 млн баррелей в сутки. Ожидаемый показатель всего 2020 года — снижение примерно на 0,5 млн баррелей в сутки (см. Диаграмму 9). Несмотря на то, что «сланцевая» индустрия в последние месяцы проявляет некоторое оживление,

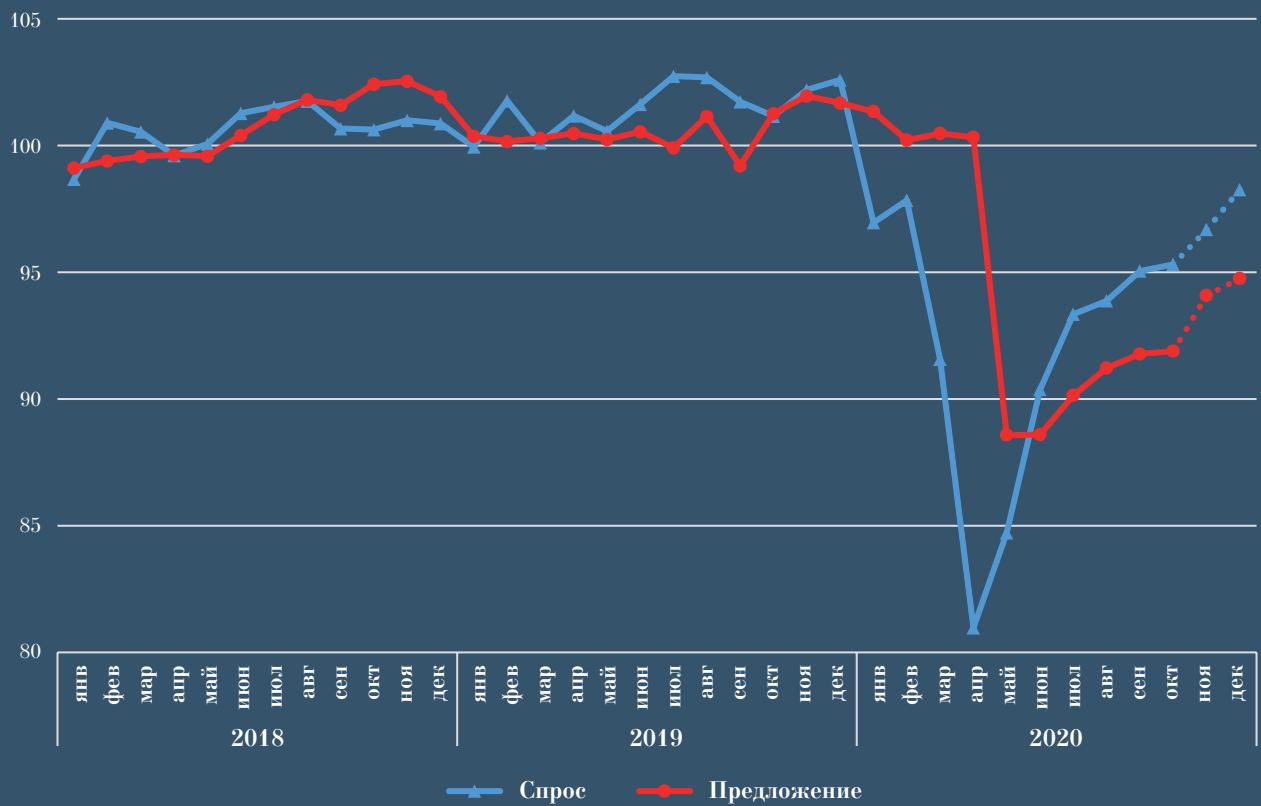
«реактивного» прироста в ближайшее время не прогнозируется. Тому виной: более чем двукратное сокращение числа бригад по проведению гидроразрыва пласта, аналогичное падение числа действующих буровых установок, снижение на 15% среднего дебита нефтесланцевых скважин, сокращение в три раза числа пробуренных и освоенных скважин, сохраняющаяся уже 14 месяцев негативная динамика показателя DUC, вынужденные процессы слияния ведущих операторов, проблемы с финансированием и т.д.

В 2020 году цена приобретения прав на бурение в ключевом нефтесланцевом бассейне Permian обвалилась до 24 тыс долларов за акр против 70 тыс в 2018 году. В 2021 году в США ожидается снижение показателей и традиционной добычи. Не забываем также, что Демократическая партия собирается ограничить строительство трубопроводов, прекратить раздачу новых лицензий на разработку нефтяных и газовых месторождений на государственных землях и морском шельфе. При этом, добыча в Мексиканском заливе обеспечивает около десятой части производства нефти в государстве.



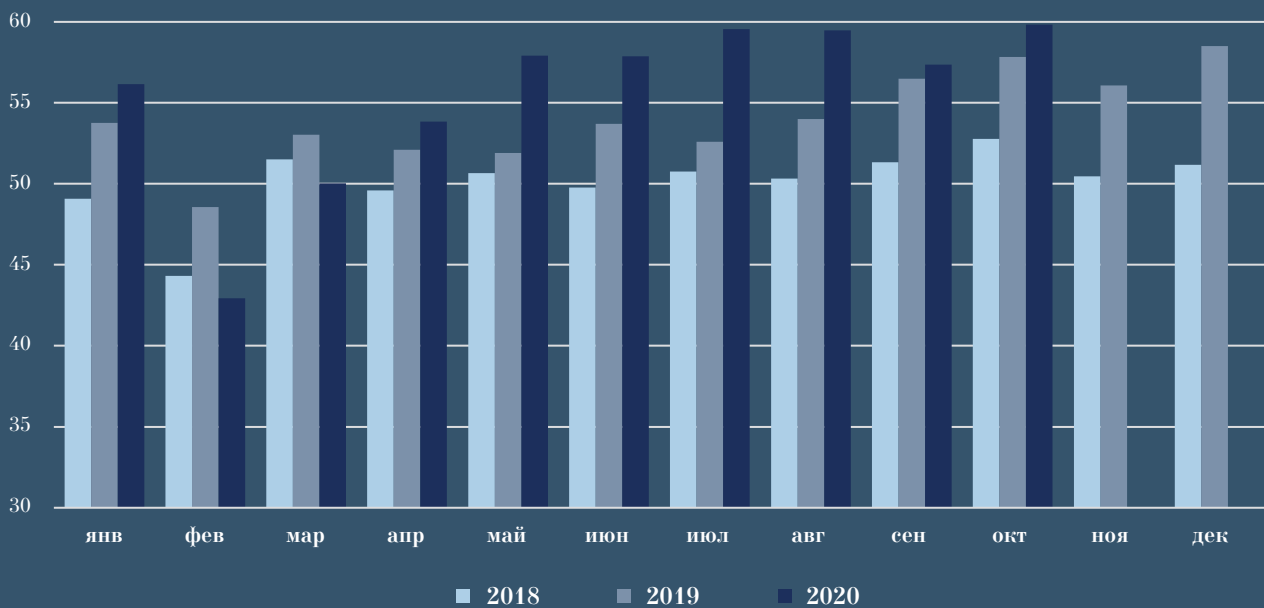
**СПРОС-ПРЕДЛОЖЕНИЕ ПО НЕФТИ В 2018-2020 ГОДЫ**  
**МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ** (по данным EIA)

диаграмма 6



**ПЕРЕРАБОТКА НЕФТИ В КНР В 2018-2020 ГОДЫ**  
**МЛН ТОНН В МЕСЯЦ** (по данным Национального бюро статистики Китая)

диаграмма 7



Пятый момент. Вследствие политической и экономической ситуации в США, есть надежда, что биржевой Индекс доллара в ближайшем будущем не совершит значительного роста (см. Диаграмму 10).

Более того, появилось много прогнозов на тему будущего коллапса американской валюты. Между тем, давно известна корреляция — при снижении Индекса доллара цены на нефть растут. Тем самым продолжает нивелироваться потенциально опасный фактор зависимости нефтяных котировок от валютных бирж.

\*\*\*

В целом, ситуация на рынке остается напряженной и многокомпонентной. Для роста нефтяных цен многое будет зависеть от ситуации с коронавирусом и от показателей экономик основных нефтепотребляющих стран.

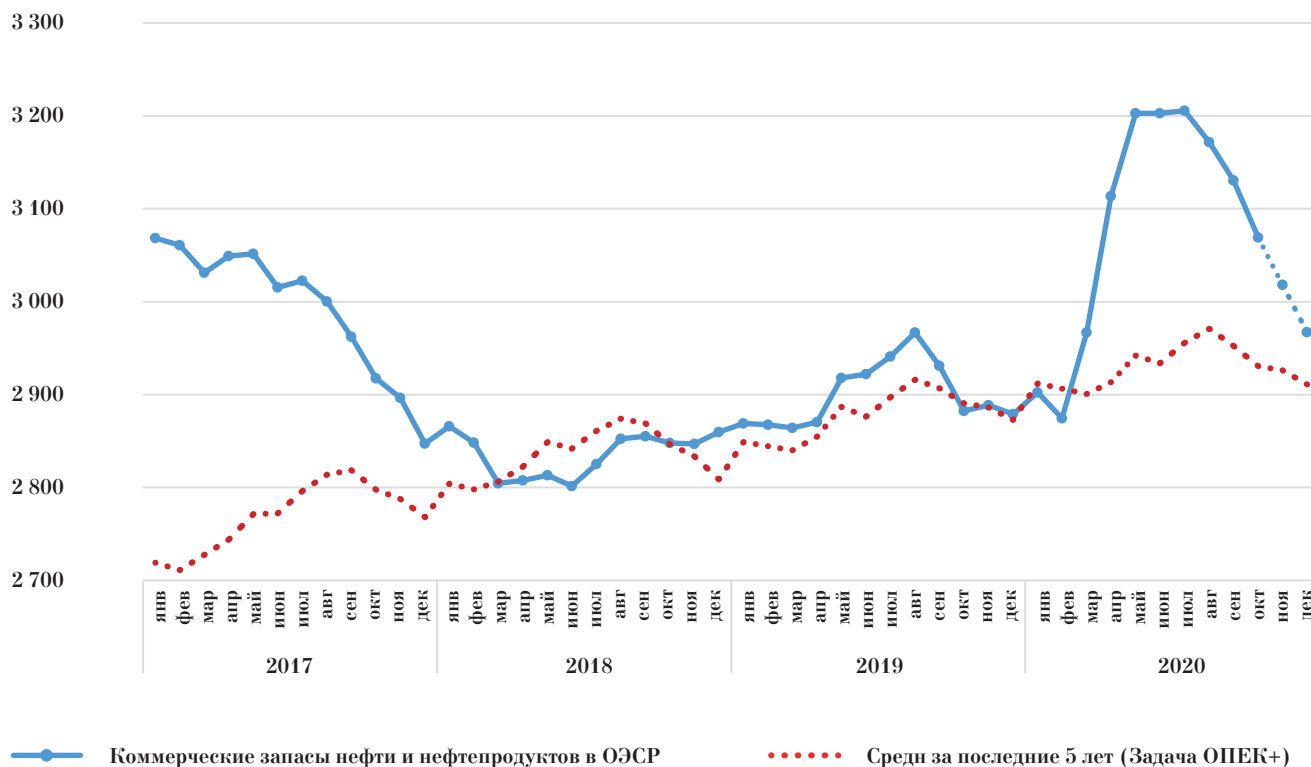
Несмотря на то, что «сланцевая» индустрия в последние месяцы проявляет некоторое оживление, «реактивного» прироста в ближайшее время не прогнозируется.

Важен вопрос сохранения единства в ОПЕК+ и солидарности других значимых производителей. Необходимо добиваться дальнейшего сокращения коммерческих запасов нефти в ОЭСР.

Но, в любом случае, грядущий 2021 год будет намного лучше уходящего високосного года. Мониторинг перечисленных в статье факторов и динамика других значимых моментов дают надежду на более позитивное развитие событий.

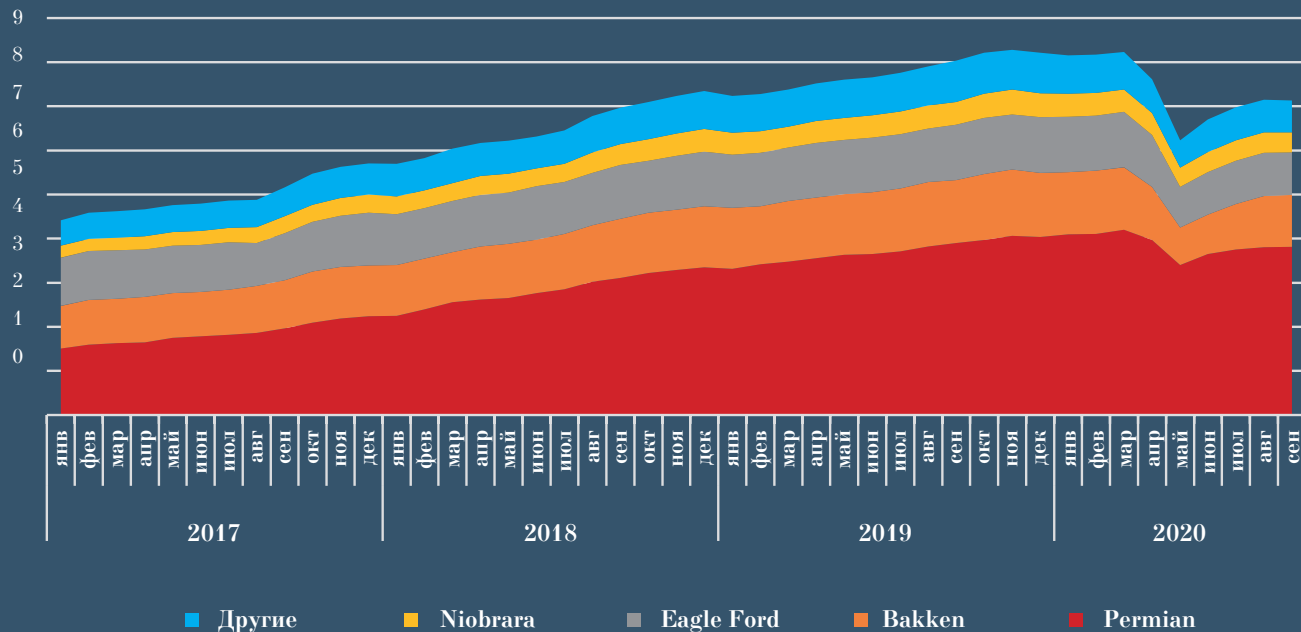
КОММЕРЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ ОЭСР  
МЛН БАРРЕЛЕЙ

диаграмма 8



ДОБЫЧА «СЛАНЦЕВОЙ» НЕФТИ В США ПО ОСНОВНЫМ ПЛЕЯМ В 2017-2020 ГОДЫ  
МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ

диаграмма 9



ПЕРЕРАБОТКА НЕФТИ В КНР В 2018-2020 ГОДЫ

диаграмма 10

МЛН ТОНН В МЕСЯЦ (по данным Национального бюро статистики Китая)





# КАК СЕКТОРУ OFSE ПРОДОЛЖАТЬ РАЗВИВАТЬСЯ В ТЕКУЩИХ РЕАЛИЯХ

---

McKinsey  
& Company

Компаниям в отрасли нефтесервиса и нефтеоборудования пришлось столкнуться с беспрецедентными структурными проблемами. Индустрии необходимо провести кардинальные изменения для того, чтобы вернуть доверие инвесторов и привлечь новые таланты. Сектор нефтесервисного обслуживания и нефтеоборудования (OFSE) на данный момент испытывает трудности, так как доход акционеров сейчас значительно ниже, чем в остальных отраслях, а выручка и маржа находятся под значительным давлением на большинстве рынков. Дни устойчивого аутсорсинга и быстрого роста прошли, и теперь будущее омрачено сниженным спросом и неопределенностью в сфере экологии.

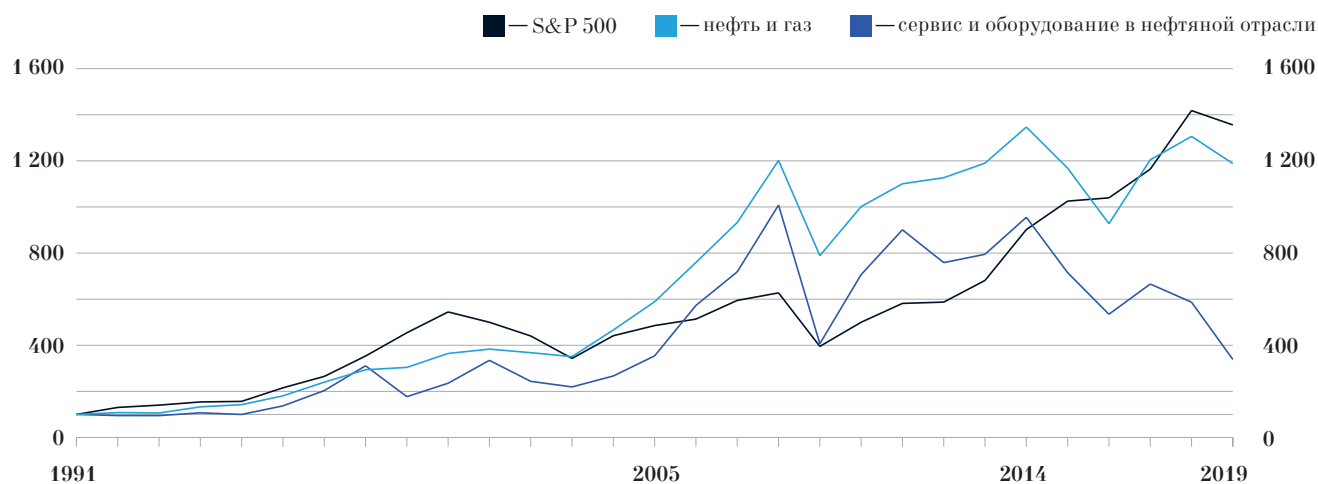
**КРИЗИС COVID-19 УСУГУБИЛ СИТУАЦИЮ, А СВЯЗАННОЕ С НИМ СНИЖЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ И ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ СОКРАЩЕНИЕ ОПЕРАТИВНЫХ КАПИТАЛЬНЫХ ЗАТРАТ СПОСОБСТВОВАЛИ НЕБЫВАЛОМУ КРИЗИСУ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ. СЕКТОР OFSE СИЛЬНО ПОСТРАДАЛ.**

Находясь в центре промышленных и технологических инноваций, сектор OFSE имеет все необходимое, чтобы стать сильнее и укрепить свои позиции после текущего спада. В этой статье мы рассмотрим отраслевой контекст, проанализируем вероятное будущее и обсудим как сектор может преуспеть в предстоящих реалиях.

**С 2014 ГОДА ОБЩАЯ ПРИБЫЛЬ АКЦИОНЕРОВ УПАЛА СИЛЬНЕЕ ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ И ОБОРУДОВАНИЯ, ЧЕМ ДЛЯ S&P 500 И НЕФТЕГАЗОВЫХ ОПЕРАТОРОВ**

Приложение 1

ОБЩАЯ ПРИБЫЛЬ АКЦИОНЕРОВ ПО СЕКТОРАМ, ИНДЕКС (100 = ДЕКАБРЬ 1990 Г.)



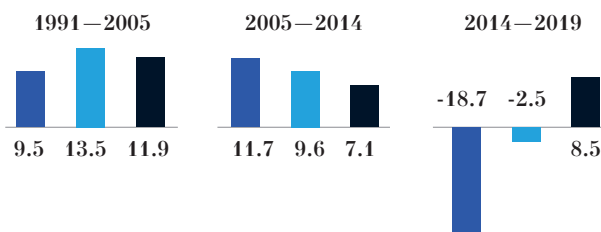
**ОТРАСЛЕВОЙ КОНТЕКСТ И СТРУКТУРА**

Сектор OFSE представляет собой сложную совокупность рынков и производственно-сбытовых цепочек, которые работают по-разному в зависимости от местоположения, бизнес-модели и жизненного цикла скважины.

Это привело к росту отрасли и охвату более сорока производственно-сбытовых цепочек и созданию более ста услуг, предоставляемых тысячами компаний с различными бизнес-моделями. Инновации в этом секторе создали значительную ценность, но, к сожалению, большая часть инноваций была отдана клиентам или потеряна в ходе жесткой конкуренции.

Если посмотреть на историю сектора с 1990 по 2005 год, общая прибыль акционеров (ОПА) в основном соответствовала доходам других нефтегазовых секторов и индексу S&P 500. Компании OFSE инвестировали в технологии в соответствии с прогнозами роста спроса, что также побудило операторов сосредоточиться на разведке и приросте запасов. Наблюдался устойчивый рост, и компании OFSE могли устанавливать более высокие цены на основе их технологий, эффективности и репутации.

ОБЩАЯ ГОДОВАЯ ДОХОДНОСТЬ АКЦИОНЕРОВ ПО СЕКТОРАМ, %



Рост капитальных затрат на добычу полезных ископаемых был значительным с 2005 по 2014 гг., составил примерно

**12%**

Значительный рост капитальных затрат на добычу полезных ископаемых с 2005 по 2014 г.г., составлявший примерно 12%, привел к тому, что выручка в нефтегазовом секторе подскочила примерно с 300 млрд долларов США до более чем 1 трлн долларов США, а рыночная капитализация достигла пика в 2014 году, достигнув отметки 380 млрд долларов (*Приложение 2*).

Таким показателям способствовали технологические инновации и экономия на работах по глубоководному, горизонтальному бурению, бурению скважин, а также более широкое использование нетрадиционных методов, которые открывали новые ресурсы по более конкурентоспособным ценам (*Приложение 2*).

Однако к концу периода рост числа региональных игроков и неограниченное увеличение производственных мощностей крупными нефтесервисными компаниями разрушили ход отрасли и создали ряд проблем, которые с тех пор не решаются.

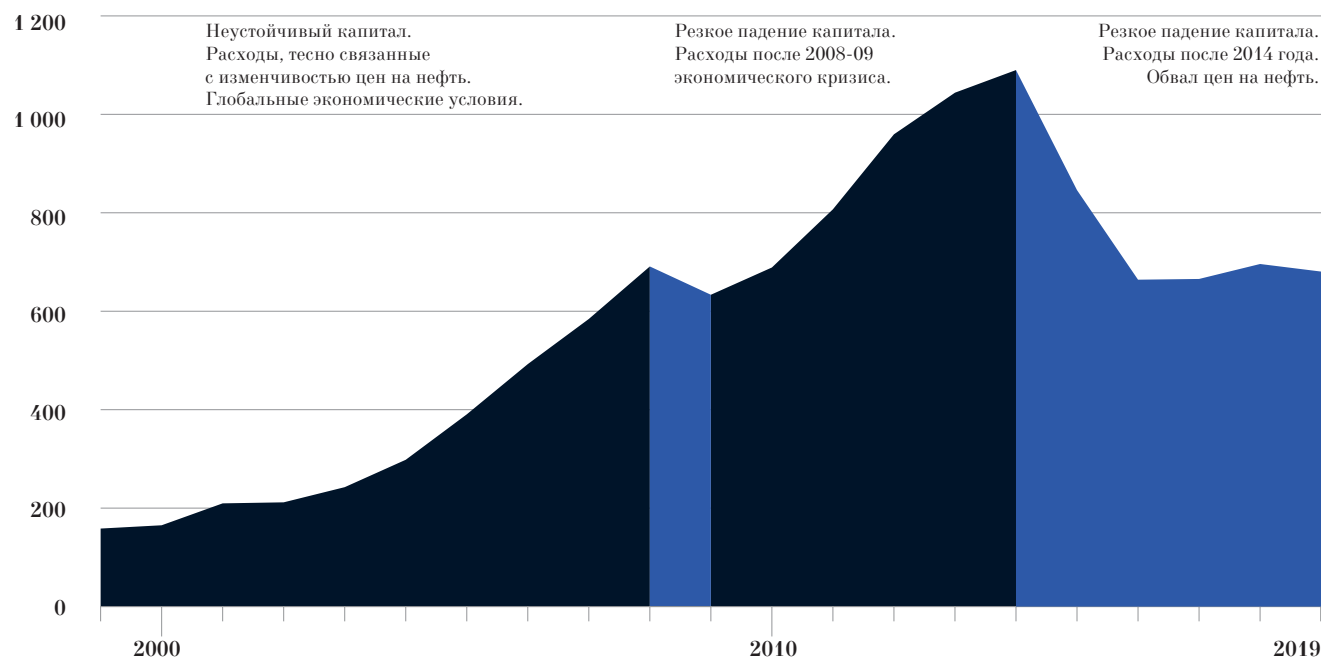
После золотых лет для сектора OFSE падение глобальных капитальных затрат примерно на 450 млрд долларов США в добывающих секторах с 2014 года привело к сокращению доходов сектора и к значительному избытку производственных мощностей.

Устойчивое падение цен на нефть привело к тому, что операторы потребовали аналогичного снижения затрат на OFSE. Операторы переориентировались с роста на денежный поток, в основном за счет перехода на нетрадиционные проекты с коротким циклом. Маржа была сокращена, особенно в капиталоемких сервисах, а рыночная капитализация снизилась более чем вдвое, примерно до 150 млрд долларов США к 2019 году. Годовой ОПА с 2014 по 2019 гг. измерялся отрицательными двузначными числами по сравнению с ростом однозначных чисел среди операторов. Поток б/у оборудования усугубил ситуацию, но сектор продолжает внедрять инновации и сокращать расходы.

### КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ НА ДОБЫЧУ НЕФТИ И ГАЗА ВЫРАСТАЛИ ПРИМЕРНО НА 12% КАЖДЫЙ ГОД С 2005 ПО 2014 ГГ., ЧТО ПРИВЕЛО К ИЗБЫТКАМ

*Приложение 2*

ОБЩИЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ КРУПНЕЙШИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕГМЕНТЫ РАЗВЕДКИ И ДОБЫЧИ В 1999-2019 ГГ., МЛРД ДОЛЛАРОВ США





С момента создания отрасли в 1980 году она фактически прошла полный цикл. В настоящее время сектор OFSE сталкивается с несколькими структурными проблемами, которые необходимо решить:

■ **Фрагментация и низкие барьеры для входа**

Изменение поведения операторов, широкая доступность капитала и снижение технологической дифференциации привели к резкому увеличению числа OFSE-компаний, что повысило уровень конкуренции. На некоторых рынках услуги превратились в товар.

■ **Неэффективные модели распределения стоимости между операторами и компаниями OFSE**

Отраслевые коммерческие модели оказались неэффективными из-за постоянного увеличения и уменьшения прибыли. В приложении 3 показано, как OFSE-компании обычно получают более крупную долю

созданной стоимости (что, в свою очередь, проявляется как низкая доходность капитала для операторов) в годы бума, тогда как операторы, как правило, оказываются в лучшей ситуации (а OFSE-компании остаются без прибыли) в годы спада. Учитывая цикличность отрасли, новые коммерческие модели становятся крайне важными (Приложение 3).

■ **Медленная реакция**

Некоторые подсекторы изо всех сил пытались достаточно быстро отреагировать на более сложные условия ведения бизнеса, что привело к значительному снижению стоимости.

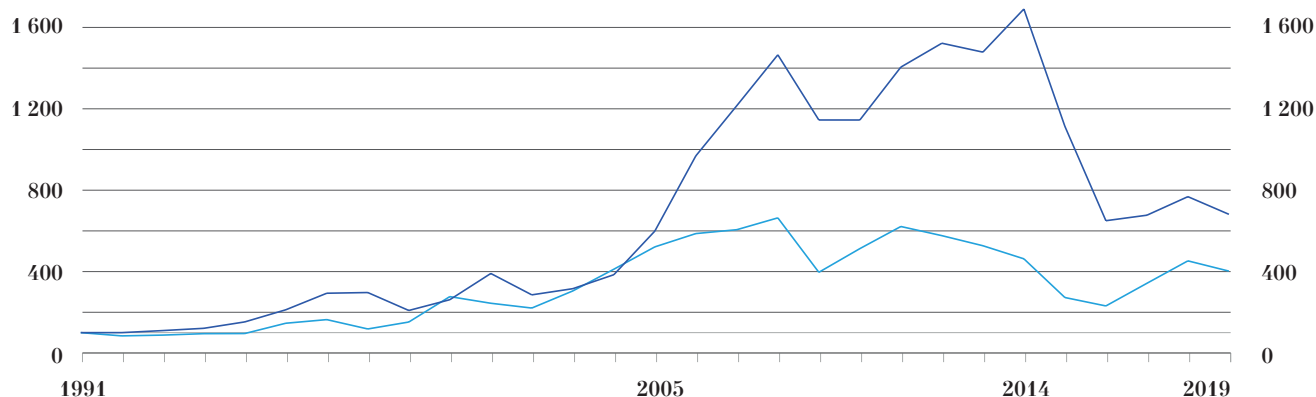
Например, после обвала цен в 2014 году сектору морского бурения потребовался почти год, чтобы начать рационализацию своего флота, что привело к значительному сокращению расходов на буровых установках с холодной штабелировкой.

**В 2005–2014 ГГ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ И ОБОРУДОВАНИЯ БЫЛА ВЫШЕ, ЧЕМ У КРУПНЫХ ОПЕРАТОРОВ, НО С ТЕХ ПОР ОТРАСЛЬ ИЗО ВСЕХ СИЛ ПЫТАЛАСЬ СОЗДАТЬ ЦЕННОСТЬ**

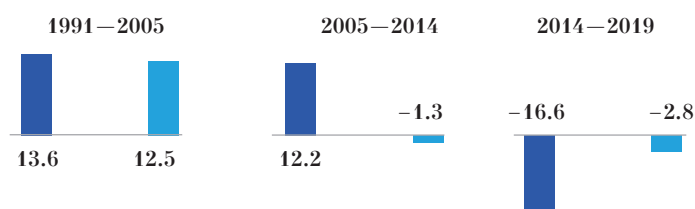
Приложение 3

ПНИА<sup>1</sup> ПО СЕКТОРУ, ИНДЕКС (100 = ДЕКАБРЬ 1990)

■ — сервис и оборудование в нефтяной отрасли<sup>2</sup> ■ — крупные нефтяные компании<sup>3</sup>



ПНИА ССТР<sup>4</sup> ПО СЕКТОРУ, %



<sup>1</sup> Прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации

<sup>2</sup> Образец включает 10 активов; 7 – оборудование; 5 – проектирование, снабжение, строительство; 4 интегрированные и 2 сервисные компании.

<sup>3</sup> Совокупная ПНИА 6 крупнейших международных нефтяных компаний.

<sup>4</sup> Совокупный среднегодовой темп роста

## ОБЩИЙ ВЗГЛЯД НА ОТРАСЛЬ И ПРОБЛЕМЫ

Ниже представлены тенденции, которые могут негативно повлиять на отрасль OFSE в следующем:

### ■ Макротренды нефти и газа:

- Снижение спроса на нефть в 2030-х годах.  
Исследование McKinsey Energy Insights показывает, что спрос на нефть, как ожидается, стабилизируется в 2030-х годах (Приложение 4).

Если мир будет придерживаться сценария потепления на 1,5 или 2,0 градуса, пик спроса может быть достигнут гораздо раньше. Падение спроса и вероятный избыток поставки нефти, скорее всего, в обозримом будущем будут удерживать цены на низком уровне с возможностью дальнейшего снижения в случае ускоренного перехода.

### — Размещение капитала вне сектора

Низкая доходность в последние годы означает, что несколько ведущих инвесторов ищут более привлекательные возможности в других местах.

Некоторые ключевые инвесторы (особенно в Европе и на западном побережье США) также придают все большее значение экологическим, социальным и правительственным оценкам (Приложение 5).

Чтобы избежать риска ухода инвесторов навсегда (как это видно в угольном секторе), необходимо постепенное изменение финансовых показателей сектора OFSE и улучшение критериев устойчивости.

### ■ Постоянные изменения в инфраструктуре и поведении клиентов:

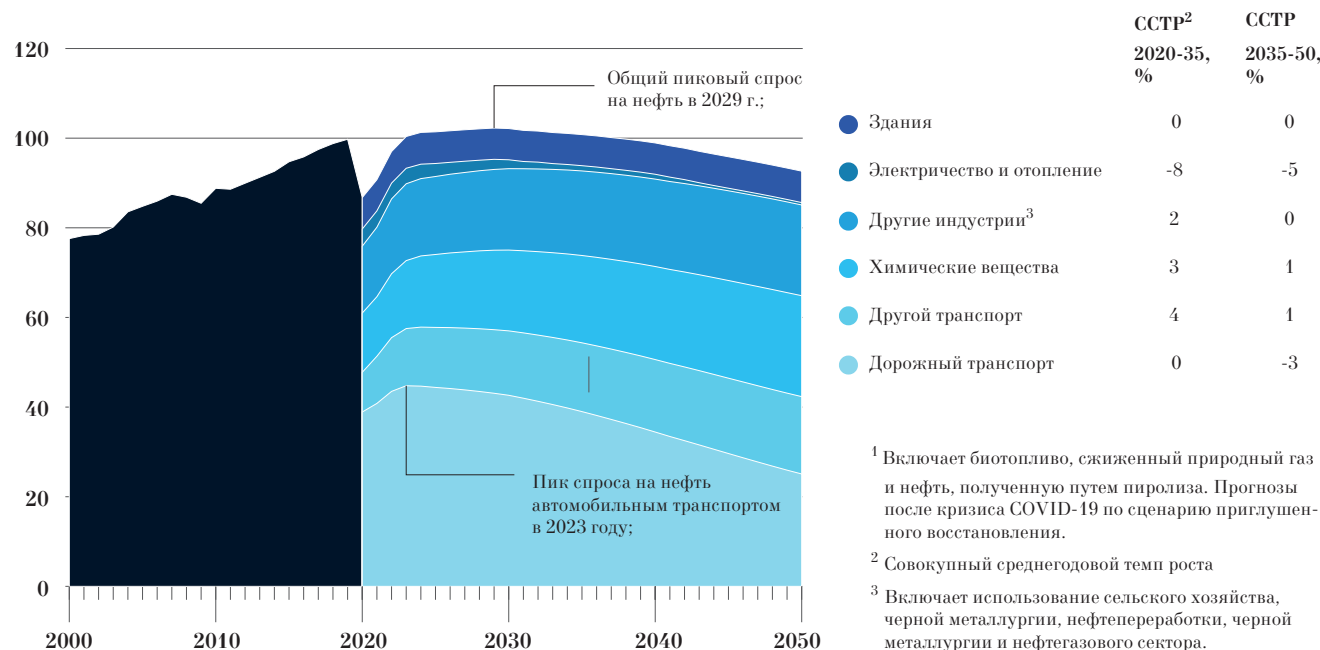
#### — Сокращение клиентской базы и базы активов

Слабость на рынке нефти и газа оказывает повышенное давление на некоторых независимых операторов, что, вероятно, приведет к дальнейшей консолидации отрасли.

## ПОСЛЕ ДЛИТЕЛЬНОГО ПЕРИОДА РОСТА ПИК МИРОВОГО СПРОСА НА НЕФТЬ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ ПРИМЕРНО В 2030 ГОДУ

Приложение 4

### ПРОГНОЗ МИРОВОГО СПРОСА НА НЕФТЬ ПО СЕКТОРАМ<sup>1</sup>, МЛН БАРРЕЛЕЙ В СУТКИ



**ЕСТЬ ДВА РАЗЛИЧНЫХ ИДЕОЛОГИЧЕСКИХ ЛАГЕРЯ  
ПРИ ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ, СОЦИАЛЬНЫХ И  
УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ**

Приложение 5

| ↑ ВЫСОКОЕ ВЛИЯНИЕ ЭСУ <sup>1</sup>  | ↓ НИЗКОЕ ВЛИЯНИЕ ЭСУ  |
|---|---|
| <b>СЕВЕРНЫЕ СТРАНЫ</b>  | <b>БЛИЖНИЙ ВОСТОК</b>   |
| <i>«Я считаю, что Северные страны лидируют на пути к ЭСУ, но мы все еще только на 20-30% в пути».</i><br>Инвестиционный менеджер, Норвегия  | <i>«Во время моего времени там я никогда не видел, чтобы ЭСУ играли роль при инвестиционных решениях».</i><br>Главный партнер, Абу Даби   |
| <b>ЕВРОПА</b>   | <b>АЗИЯ</b>   |
| <i>«Любому фонду в Европе, имеющему &gt; 750 млн нужна специализированная ЭСУ команда, которая будет выполнять независимые оценки сделок вместе с командой сделки, иначе партнеры не будут воспринимать их всерьез».</i><br>Управляющий частным капиталом, Великобритания | <i>«Азия отстает от Европы и Америки по ESG. Многие финансовые учреждения вообще не имеют структуру. Европейцы могут жаловаться на людей, просто ставя галочки, но, честно говоря, мы даже не на этом этапе».</i><br>Директор инвестиций, Сингапур                                  |
| <b>США</b>  | <b>США</b>  |
| <i>«Менеджеры, которые хотят работать с нами, должны будут позаботиться об ЭСУ и активно отчитываться по ним. Требуются результаты, и менеджеры должны их предоставить».</i><br>Старший управляющий директор по распределению фондов университетов, Калифорния            | <i>«У нас нет полномочий по ЭСУ. Нет формализованного процесса или контрольных списков. Что нас действительно волнует, так это стабильность доходов. Мы оцениваем инвестиционный рынок на 20–30 лет вперед и думаем обо всех рисках».</i><br>Директор по частным инвестициям, Техас |

<sup>1</sup> Экологические, социальные и управленческие.

Операторы высоко оценивают свои портфолио и распродают свои самые маргинальные активы. Это будет означать уменьшение числа клиентов и увеличение избыточных производственных мощностей OFSE.

— **Чрезвычайный фокус на марже**

Поскольку большинство операторов не ожидают значительного повышения цен, сокращение затрат останется приоритетной задачей. Это будет значительно влиять на эффективность OFSE и, как ожидается, давление усилится по мере приближения стабилизации спроса на нефть.

— **Более короткие циклы принятия решений**

Повышенная изменчивость цен на нефть вынудила операторов сократить циклы планирования, перейдя от мегапроектов с длинным циклом к реализации с коротким циклом производственного типа. Для того, чтобы добиться успеха на таком нестабильном рынке, нефтесервисные компании должны разработать новый набор коммерческих и операционных возможностей, основанный на быстром принятии решений.

— **Ограниченная дифференциация цен**

Большое количество вариантов услуг на рынке в сочетании с низкими барьерами входа на рынок наряду с повышенным вниманием операторов к марже означает ограниченный потенциал для дифференциации цен, связанной с улучшенными технологиями и инновационными продуктами.

■ **Новые таланты**

Для нефтегазовой отрасли и сектора нефтедобычи стало труднее привлекать молодые таланты. Кроме того, произошел быстрый сдвиг в необходимых технических знаниях, от работы на месторождениях к аналитике.

Продолжать привлекать лучшие новые таланты — одна из самых сложных задач, стоящих перед нефтегазовым сектором.



## ПЯТЬ ДЕЙСТВИЙ

ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА  
В ПОСЛЕДУЮЩИХ РЕАЛИЯХ

Несмотря на то, что некоторые из вышеописанных негативных последствий еще не реализовались, компаниям OFSE необходимо адаптироваться и подготовиться, заложив фундамент для целостной трансформации. Хотя ответы на вопросы ниже будут разными в каждом секторе, достижение успеха будет сосредоточено на основных пяти действиях:

01. **Определение своего конкурентного преимущества и фокуса на нем.**  
Где у вас больше всего возможностей для победы? Где вы можете заработать деньги, где не могут другие?
02. **Определение долгосрочной стратегии для вашего портфеля и смелые шаги.**  
Как бы вы хотели, чтобы ваше портфолио выглядело через десять лет? Что вам нужно сделать, чтобы это произошло?
03. **Согласование операционной модели с целями и высокая эффективность.**  
Какие изменения необходимы, чтобы максимизировать ценность и обеспечить эффективное предоставление услуг?
04. **Изменение исторической динамики отрасли.**  
Как предотвратить появление избыточных мощностей в будущем и наладить взаимовыгодные отношения со своими клиентами?
05. **Изучение целевых рынков, связанных с энергетическим переходом.**  
Как извлечь выгоду из быстрорастущего сектора неископаемых видов топлива?

У каждой компании, вероятно, будет свой подход, адаптированный к их конкурентным преимуществам. Некоторые из них останутся ключевыми игроками в нефтегазовой отрасли, а другие перейдут на экологически чистую энергию.

### ■ Регионализация

Повышение важности местных рынков принесло пользу компаниям, находящимся поблизости. Специализированные, крупные, местные и нетрадиционные рынки (*в основном, Северная Америка*) и требования к местному содержанию в других странах привели к появлению новых, структурно выгодных, местных сервисных компаний. В США до одной трети работ по цементированию, двух третей гидроразрыва и половина гибких НКТ уже находятся в руках региональных игроков.

### ■ Повышение расходов на эксплуатационные работы OFSE из-за комплексных продуктовых линеек

Комплексный набор предложений, предполагающий распределение инвестиций по широкому кругу подсекторов, со временем развился в соответствии с потребностями клиентов. Это привело к низкой доходности и недоиспользованию активов. Огромный, постоянно растущий диапазон возможных решений в различных секторах, от нетрадиционных береговых до глубоководных, означает, что компании OFSE должны сократить и упростить ассортимент предлагаемых продуктов для обеспечения прибыли.

**Мы считаем, что компании, которые успешно выйдут из нынешнего кризиса, будут не теми, которые ожидают возвращения нового цикла, а теми, которые готовятся к фундаментальным изменениям и принимают их. Компании OFSE, которые не решаются вводить инновации, рискуют оказаться маргинализированными или стать мишенями для поглощения.**

## 01/ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА И ФОКУСА НА НЕМ

**Компании OFSE должны определить свои источники конкурентных преимуществ и сосредоточиться на деятельности, которая их использует.**

Для того, чтобы сделать это эффективно, компании должны объективно оценить свои сильные стороны, учитывая ситуацию на рынке, анализ конкурентов и интервью с ключевыми заинтересованными сторонами.

Конкурентное преимущество может быть получено за счет доступа к высококвалифицированной рабочей силе, собственной информации, доступу на рынок и имиджу бренда. Эти уроки можно извлечь из опыта черной металлургии, которая уже прошла эту фазу. Например, компания ArcelorMittal сосредоточила свое внимание на своем

ключевом преимуществе операционной эффективности, сначала приобретая активы со структурным преимуществом (например, на изолированных рынках, позволяющих осуществлять обратную интеграцию в выгодные поставки сырья), а затем сокращая расходы и улучшая операции.

### 02/ОПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ВАШЕГО ПОРТФЕЛЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ СМЕЛЫХ ШАГОВ

**Резкое сокращение капитальных затрат операторов с 2014 года вынудило компании OFSE умерить амбиции и стать более рациональными. Однако большинство из них практически не изменили свой ход работы, оставив значительный потенциал для рационализации портфеля не реализованным. Компании OFSE должны рассмотреть возможность принятия следующих мер:**

- **Ориентация на определенные регионы и активы**  
Региональные различия становятся все более заметными в технологических требованиях, правилах и предпочтениях в отношении местного содержания и даже в покупательском поведении отдельных клиентов. Для того, чтобы сделать правильный выбор, объективный взгляд на рынок должен сочетаться с четким пониманием своих возможностей и конкурентной среды. Сегодня недостаточно иметь глобальную стратегию: теперь необходимы региональные стратегии или стратегии для конкретных бассейнов.
- **Сократить портфель предложений**  
Компании OFSE должны будут избегать (насколько это возможно) коммодитизированных продуктов, если они не смогут доставить их дешевле и быстрее, чем у конкурентов. Они могут рассмотреть вопрос об отказе от невыгодных или изготовленных на заказ продуктов. Основное внимание будет уделяться тому, чтобы быть индивидуалистической, а не «у-всех-одна-задача» компанией.
- **Изучите Слияние и Поглощение (M&A)**  
В нынешних рыночных условиях следование неорганическому росту будет способствовать быстрому и эффективному росту. Важна надлежащая оценка синергии и взаимодополняемости продуктов и услуг. Мы считаем, что стратегия смелых активных действий будет работать лучше всего, компании OFSE не должны упускать возможности, которые могут потрясти отрасль. Как сказала Элеонора Рузвельт: *«Будущее принадлежит тем, кто верит в красоту своей мечты».*
- **Стратегическое партнерство с другими компаниями OFSE**  
Сектор OFSE является сложным и включает в себя множество специализаций. В свою очередь, это создает возможности для формирования эффективных альянсов по предоставлению услуг для различных клиентов.

**Мы считаем, что стратегия смелых активных действий будет работать лучше всего, если OFSE — компании не будут упускать возможности, которые могут потрясти отрасль.**

Для того чтобы сектор OFSE избежал чрезмерно сложных проектов в будущем, необходимы строгие меры контроля (обычно подкрепленные строгими независимыми анализами бизнес-примеров) для добавления услуг. Уроки могут быть извлечены из химической промышленности, которая добилась успеха в рационализации проектов при поддержке клиентов.

### 03/СОГЛАСОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ МОДЕЛИ С ЦЕЛЮ И СТАТЬ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫМИ

**Для того, чтобы справиться с быстрыми изменениями, организации должны стать более гибкими. Лучше всего это делать с помощью небольших кросс-функциональных групп, организованных для подготовки готовых к выходу на рынок моделей, которые были созданы в соответствии с решениями операторов, а не в соответствии с последовательным структурным подходом для всех категорий услуг.**

Такие модели должны обеспечивать возможность принятия решений в короткие сроки, у них должна быть способность быстро переконфигурировать и перепрофилировать стратегии развития в ответ на внешние изменения. Наглядными примерами таких моделей в работе служат нескольких региональных OFSE-компаний в Северной Америке. Для реализации этих моделей компании должны предпринять следующие действия:

### ■ Гибкость

Самая сложная часть гибкой трансформации — переход от традиционной функциональной структуры к сети групп, которые выстраиваются таким образом, чтобы обеспечить выход на рынок.

### ■ Использование цифровых и других технологий

Инновационные инструменты могут позволить поэтапное повышение эффективности организации за счет упрощения и оцифровки процессов, а также использования аналитики при принятии решений.

### ■ Инвестирование в бизнес-модели, которые включают в себя цифровые возможности

Компании, которые могут эффективно внедрять цифровые услуги и анализировать данные смогут сократить расходы и улучшить качество их услуг. Таким образом, маржа увеличивается. Новые бизнес-модели, которые включают в себя онлайн-сервисы и интернет-платформы, и где логистика является функцией аутсорсинга обладают большим потенциалом. В секторе OFSE наблюдается конкуренция со стороны нетрадиционных технологических компаний, которые

потенциально могут захватить непропорционально большую долю стоимости по мере ускорения перехода к цифровым технологиям. Это вынуждает традиционных игроков вводить новшества.

### ■ Рассмотрение возможности использования нескольких навыков

Некоторые области OFSE могут получить большую выгоду от многопрофильных услуг. Например, каротаж и операции измерения во время бурения могут выполняться одними и теми же людьми.

### ■ Разработка стимулов для новых талантов

Такие преимущества, как гибкий график и работа в режиме онлайн, которые популярны среди молодого поколения и доказали свою жизнеспособность во время кризиса COVID-19, могут повысить привлекательность OFSE-компаний для сотрудников нового поколения. При наличии хорошей структуры управления удаленная и гибкая работа могут открыть двери для более широкой демографии (*например, проектных групп, состоящих из студентов-заочников из разных стран*).

## 04/ИЗМЕНЕНИЕ ИСТОРИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ ОТРАСЛИ

**Консолидация и сотрудничество являются еще одним вариантом решения структурных проблем. Есть несколько потенциальных областей OFSE, которые могут получить от них выгоду, особенно если потребности некоторых клиентов сходятся на стандартных решениях:**

### ■ Изучение технологические программы и создайте партнерские отношения

Несмотря на значительные инвестиции со стороны сектора OFSE, недавние инновации принесли низкую прибыль. Более того, компании уступили большую часть прибыли своим клиентам. Избавившись от недочетов в технологических программах, компании могут найти способы увеличения прибыли. Есть явные аргументы в пользу расширения партнерских отношений с операторами для совместной разработки новых технологий.

### ■ Сотрудничайте внутри отрасли

Существует множество возможностей для сотрудничества, включая совместную разработку и внедрение стандартов контрольных показателей, использование общей инфраструктуры (*например, объектов и логистики*), которые могут обеспечить преимущества для сектора OFSE.

### ■ Разработка новых коммерческих моделей

Компании OFSE гордятся тем, что владеют комплексными инженерными проектами, часто не обращая внимания на потенциальную прибыльность.



Компаниям нужны коммерческие модели, которые позволят решить эту проблему и обеспечат более широкое сотрудничество на протяжении всего цикла.

### ■ Учет избыточной мощности

Избыточные мощности и коммерциализация могут быть снижены за счет избавления нефтесервисных компаний от старого и малоэффективного оборудования.

### ■ Установите ограничения на чрезмерное инвестирование

OFSE-компании часто зацикливаются на росте (*для достижения целей Уолл-стрит*), приводящему к распылению инвестиций и постоянному притоку новых участников, что подрывает прибыль.

## 05/ЦЕЛЕВЫЕ РЫНКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПЕРЕХОДОМ НА НОВЫЕ ИСТОЧНИКИ ЭНЕРГИИ

**OFSE-компании могут начать разрабатывать новые услуги или продукты для быстрорастущего сектора низкоуглеродной энергетики. Для достижения успеха им, возможно, потребуются создать новые возможности в рамках партнерства с технологическими компаниями или другими специалистами. Существует несколько потенциальных вариантов, и, вероятно, появятся еще несколько:**

### ■ Услуги среднего звена

OFSE-компании могут расширяться в сфере услуг промежуточного звена. Например, переоборудовав буровые суда для использования на плавучих системах хранения жидкого газа.

*и хранение углерода; зеленый и синий водород; биотопливо; повышение энергоэффективности; инфраструктура электромобилей*), которые также могут иметь потенциальную ценность для нефтесервисных компаний.

### ■ Инфраструктура и услуги

Системы анализа и контроля нефтеперерабатывающих и биохимических заводов являются потенциальными целевыми областями для нефтедобывающих предприятий.

Для продвижения в этих областях потребуются четко спланированные стратегии и подробные бизнес-планы. Примеры компаний, которые уже пытались это сделать, должны быть тщательно проанализированы, чтобы понять причины неудач и побед. OFSE-компании должны начать расширяться и распространять свое влияние на новых областях, при этом сохраняя основной фокус на существующих проектах и предприятиях.

### ■ Энергетические услуги

OFSE-компании могут изучить возможности оказания энергетических услуг, таких как обслуживание морских ветряных электростанций.

Кроме того, OFSE-компании, вероятно, столкнутся с растущим давлением со стороны инвесторов и клиентов с целью ограничения своей деятельности.

### ■ Области, которые способствуют переходу на новые источники энергии

Переход к низкоуглеродной энергии затрагивает несколько областей (*таких как использование*

Для того, чтобы выполнить обязательства, им необходимо будет установить целевые показатели и разработать надежные пути их достижения.

**В целом, проблемы, с которыми сталкивается сектор OFSE, беспрецедентны и сложны. Выжить будет нелегко, поскольку нефтегазовый сектор уже постепенно достигает полной зрелости, в то время как переход к новым источникам энергии ускоряется. OFSE-компании, которые составляют четкие эффективные планы и быстро адаптируются к новым реалиям, получают возможности, в том числе в высокотехнологичных областях, недорогих нефтегазовых операциях. Они могут восстановиться в 2020-х годах и поддержке новых, расширяющихся областей, таких как шельфовые месторождения, ветер, водород и биотопливо. После пандемии COVID-19 спрос на энергию и инвестиции продолжают расти. OFSE-компании должны быть открыты и готовы для извлечения выгоды из этого роста.**

# A WINNING OFSE AGENDA FOR CURRENT TIMES

---

McKinsey  
& Company

Oil-field-service and -equipment companies are facing unprecedented structural headwinds. The sector must transform itself to regain investor confidence and attract the new talent that it needs. The oil-field-service and -equipment (OFSE) sector is struggling, with shareholder returns falling well below those of other sectors and revenue and margins under considerable pressure in most markets (Exhibit 1). The days of sustained outsourcing and rapid growth that resulted in the industry booming in the 20 years up to 2014 are over, and the future is clouded with demand and environmental uncertainties.

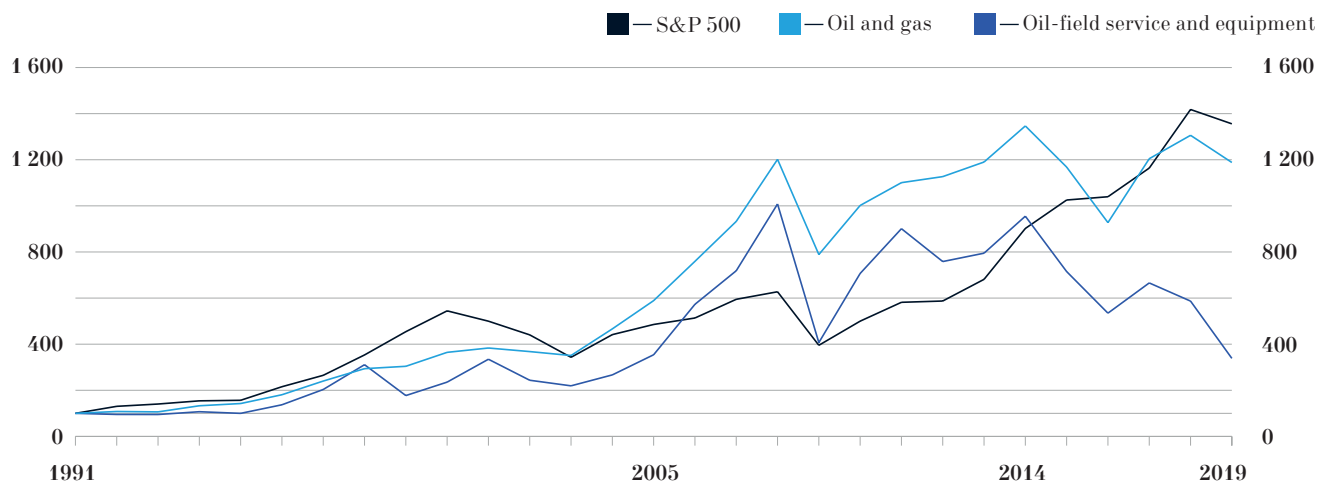
**THE COVID-19 CRISIS HAS MADE THE SITUATION WORSE, WITH THE OFSE SECTOR HIT BY BOTH THE ASSOCIATED OIL-PRICE WEAKNESS AND DEEPER CUTS TO OPERATOR CAPITAL EXPENDITURES, CREATING AN UNPRECEDENTED CRISIS FOR THE INDUSTRY.**

Having been at the forefront of industrial and technological innovation, the OFSE sector has what it takes to reemerge stronger from the current downturn. In this article, we review the industry context, take a look at the likely future, and discuss how the sector can react and succeed in the next normal.

**SINCE 2014, TOTAL RETURNS TO SHAREHOLDERS HAVE FALLEN MORE FOR OIL-FIELD SERVICE AND EQUIPMENT THAN FOR THE S&P 500 AND OIL AND GAS OPERATORS**

*Exhibit 1*

TOTAL RETURNS TO SHAREHOLDERS BY SECTOR, INDEX (100 = DEC 1990)



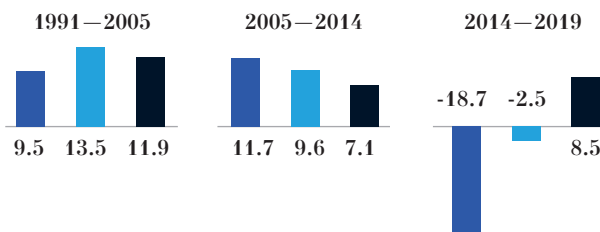
**INDUSTRY CONTEXT AND STRUCTURE**

The OFSE sector is a complex constellation of markets and value chains that all operate differently based on the combination of geography, business model, and well life cycle.

That has led to the industry growing to encompass more than 40 subsector value chains and more than 100 services delivered by thousands of companies with different business models. Innovation in the sector has generated significant value, but much of it has been ceded to customers or competed away, given recent overcapacity and limited barriers to entry in many areas.

Looking at the sector’s history, from 1990 to 2005, total returns to shareholders (TRS) were largely in line with those in other oil and gas sectors and the S&P 500 index. OFSE companies invested in capacity and technology consistent with growing demand forecasts, which also encouraged operators to focus on exploration and reserve accretion. There was steady growth, and OFSE companies could command premium pricing based on technology, efficiency, and reputation.

TOTAL ANNUAL RETURNS TO SHAREHOLDERS BY SECTOR, %



From 2005 to 2014, strong upstream capital-expenditure growth of approximately

**12%**



From 2005 to 2014, strong upstream capital-expenditure growth of approximately 12 percent compound annual growth rate led revenue in the oil and gas sector to jump from around \$300 billion to more than \$1 trillion, while market capitalization peaked at around \$380 billion in 2014 (*Exhibit 2*). That was underpinned by technological innovation and scale economies across deep water, horizontal, and extended-reach drilling, alongside the more widespread use of unconventional techniques, which unlocked fresh resources at increasingly competitive rates (*Exhibit 2*).

The combination of activity growth, good industry structure, and profitable pricing resulted in the OFSE sector's TRS outperforming those of other oil and gas sectors and the S&P 500 by around 12 percent.

However, toward the end of the period, proliferation of regional players and unconstrained capacity additions by the large OFSE companies destroyed the industry conduct

and created several issues that have been playing out ever since (*Exhibit 2*).

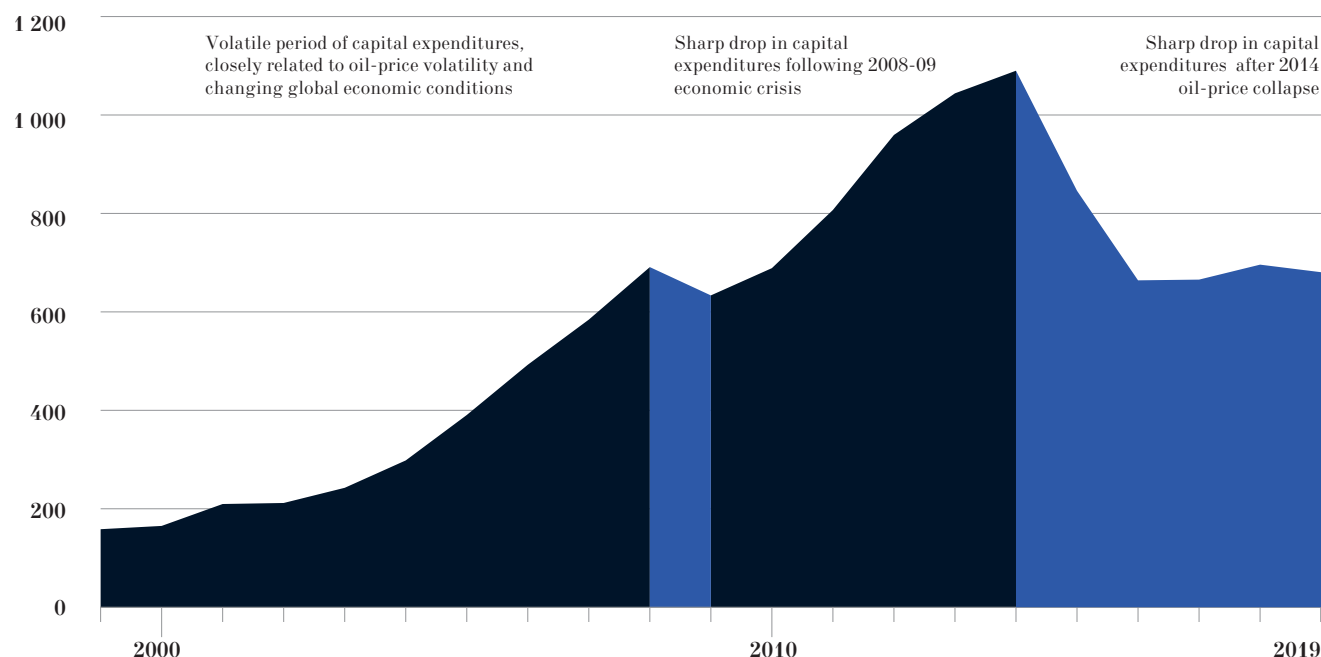
Following the golden years for the OFSE sector, a slump of around \$450 billion in global capital expenditures in upstream sectors since 2014 has slashed the sector's revenue and led to significant overcapacity.

A sustained drop in oil prices saw operators demand a similar drop in OFSE costs. And operators pivoted from focusing on growth to focusing on cash flow, mostly by switching to short-cycle, unconventional plays. Margins were squeezed, particularly in capital-intensive services, and market capitalization had more than halved, to around \$150 billion, by 2019. The annual TRS from 2014 to 2019 was in negative double digits, compared with growth in the low single digits among operators. A flood of secondhand equipment has made matters worse, but the sector continues to innovate and cut costs.

### CAPITAL EXPENDITURES IN UPSTREAM OIL AND GAS GREW BY AROUND 12 PER ANNUM FROM 2005 TO 2014, LEADING TO OVERCAPACITY

*Exhibit 2*

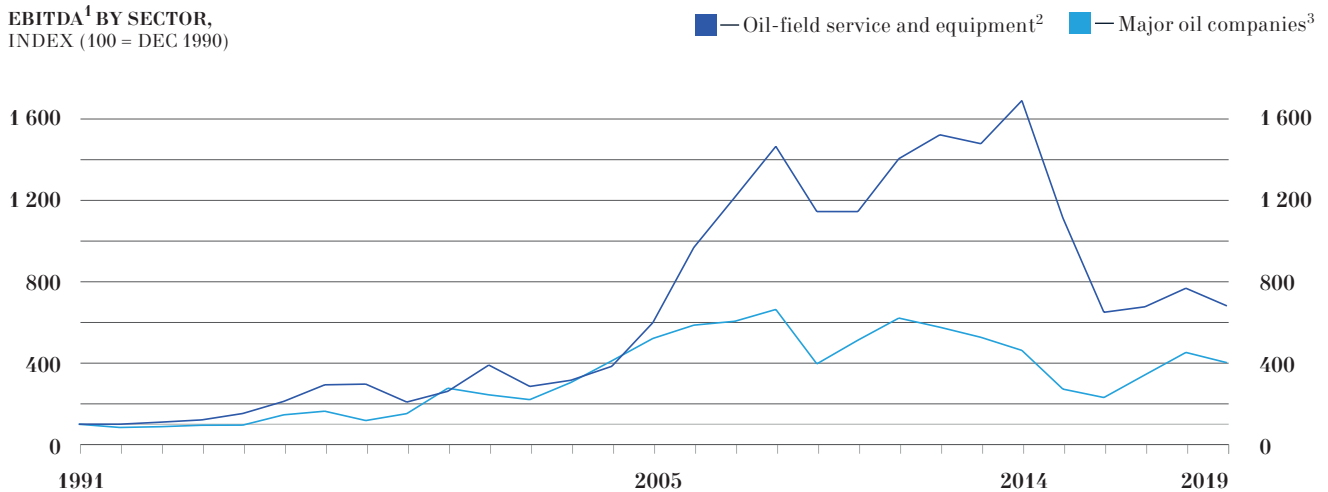
**TOTAL CAPITAL EXPENDITURES BY OIL AND GAS MAJORS FOR UPSTREAM SEGMENTS IN 1999-2019, \$ BILLION**



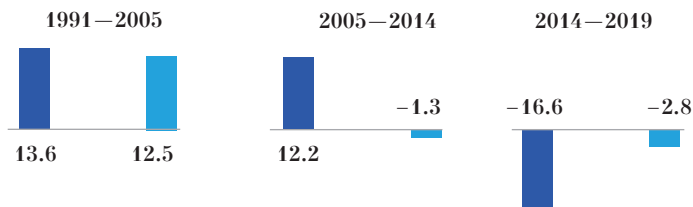
**IN 2005-14, MARGINS WERE BETTER FOR OIL-FIELD SERVICE AND EQUIPMENT THAN FOR MAJOR OPERATORS, BUT THE SECTOR HAS STRUGGLED TO CREATE VALUE SINCE THEN**

Exhibit 3

EBITDA<sup>1</sup> BY SECTOR, INDEX (100 = DEC 1990)



EBITDA CAGR<sup>4</sup> BY SECTOR, %



Note: Adjusted for different accounting and disclosure policies.

<sup>1</sup> Earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization.

<sup>2</sup> Sample includes 10 asset; 7 equipment; 5 engineering, procurement, and construction; 4 integrated; and 2 service companies.

<sup>3</sup> Compound annual growth rate.

<sup>4</sup> Source: S&P Capital IQ; McKinsey analysis

Since the industry began in 1980, it has, in fact, come full cycle. The OFSE sector now faces several structural issues that must be dealt with:

- **Fragmentation and low barriers to entry**  
Changing operator behavior, a wide availability of capital, and declining technological differentiation has led to a dramatic increase in the number of OFSE companies, which has increased the level of competition. In some markets, services have become commoditized.
- **Inefficient value-share models between operators and OFSE companies**  
Commercial models, typically time and material contracts, have proven to be inefficient through up- and downcycles. Exhibit 3 highlights how OFSE companies typically end

up capturing a higher share of the value created (*which, in turn, shows up as poor capital return for operators*) during boom years, whereas operators tend to fare better (*and OFSE companies run out of money*) during bust years. Given the cyclical nature of the industry, new commercial-model envelopes become highly critical.

- **Slow pace of response**  
Some subsectors have struggled to respond quickly enough to a more challenging business environment, resulting in significant value erosion. For example, after the 2014 price crash, the offshore-drilling sector took almost a year to begin rationalizing its fleet, resulting in a significant burn rate on cold-stacked rigs (*Exhibit 3*).

**OVERALL INDUSTRY OUTLOOK AND CHALLENGES**

As we look to the next decade, there are several trends that are likely to impact the OFSE industry negatively:

■ **Oil and gas macrorends:**

- Plateauing oil demand in the 2030s.  
McKinsey’s Energy Insights research indicates that oil demand is expected to flatten in the 2030s (*Exhibit 4*).

If the world aligns behind the 1.5- or 2.0-degree warming scenario, peak demand could be reached much sooner. The plateauing demand and seeming oversupply of oil will be likely to keep prices depressed for the foreseeable future, with further downside potential in an accelerated-transition scenario. (*Exhibit 4*).

- **Capital deployment away from the sector**

Poor returns over recent years mean that several leading investors are seeking more attractive opportunities elsewhere.

Some key investors (*particularly in Europe and the US West Coast*) are also giving growing weight to environmental, social, and governance considerations (*Exhibit 5*).

A step change in the OFSE sector’s financial performance and an improvement in sustainability criteria are both required to avoid the risk of investors leaving for good (*as seen in the coal sector*) (*Exhibit 5*).

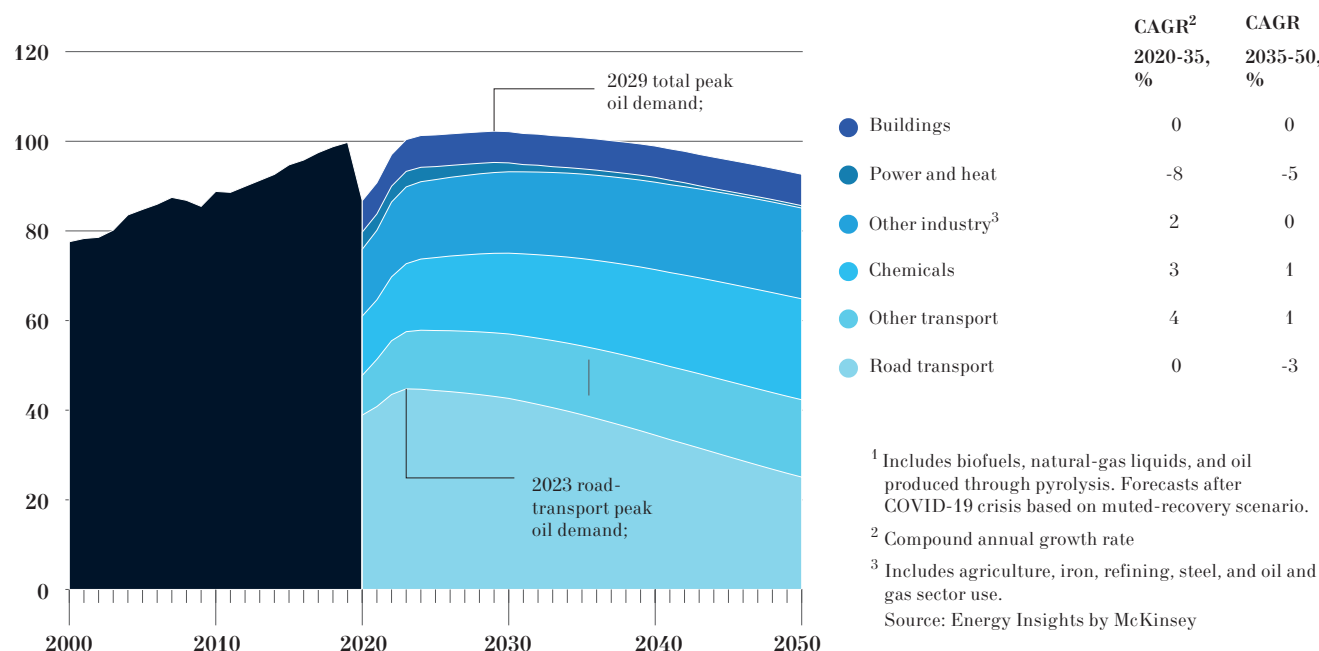
- **Continued changes in customer landscape and behavior:**  
— **Shrinking customer and asset bases**

Weakness in the oil and gas market is putting increased pressure on the cash positions of some independent operators, which is likely to lead to further industry consolidation.

**AFTER A LONG PERIOD OF GROWTH, GLOBAL OIL DEMAND IS PREDICTED TO PEAK AROUND 2030**

*Exhibit 4*

**GLOBAL OIL-DEMAND OUTLOOK BY SECTOR, MILLION BARRELS PER DAY**





**THERE ARE TWO DISTINCT IDEOLOGICAL CAMPS WHEN EVALUATING THE INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL, SOCIAL, AND GOVERNANCE CONCERNS ON INVESTMENT DECISIONS**

Exhibit 5

| ⬆️ HIGH ESG INFLUENCE <sup>1</sup>  | ⬇️ LOW ESG INFLUENCE  |
|---|---|
| <b>NORDIC COUNTRIES</b>   | <b>MIDDLE EAST</b>  |
| «I believe the Nordics are leading the way for ESG, but we're still only 20-30% of where we need to be».<br>Investment manager, Norway  | «During my time there, I never saw ESG be considered in making an investment decision».<br>Associate principle, Abu Dhabi   |
| <b>EUROPE</b>   | <b>ASIA</b>   |
| «Any fund with > \$750 million in Europe needs an ESG-dedicated team to evaluate deals independently alongside the deal team, otherwise limited partners won't take them seriously».<br>Private-equity manager, United Kingdom              | «Asia is behind Europe and America as far as ESG. Many financial institutions don't have a framework at all. Europeans may complain about people just checking boxes, but honestly, we're not even to that point».<br>Investment director, Singapore    |
| <b>UNITED STATES</b>  | <b>UNITED STATES</b>  |
| «The managers that want to work with us will need to care about ESG and begin to report proactively. Results are being asked for, and managers must comply».<br>Senior managing director, university-endowment-asset allocation, California | «We have no ESG mandate. No formalized process or checklists. What we do care about is sustainability of returns. We take a 20- to 30-year investment horizon and think about all the risks that a project may have».<br>Private-equity director, Texas |

<sup>1</sup> Environmental, social, and governance. Source: Expert interviews; McKinsey analysis

Operators are also high-grading their portfolios and selling off their most marginal assets. That will mean fewer customers (with more bargaining power) and more OFSE overcapacity.

— **Extreme margin focus**

With most operators not expecting much improvement in prices, cost cutting will continue to be a priority. That will maintain pressure on OFSE margins and is expected to intensify further as plateauing oil demand approaches.

— **Shorter decision cycles**

An increased volatility of oil prices has forced operators to shorten planning cycles significantly, shifting from long-cycle megaprojects to short-cycle, manufacturing-type execution. Succeeding in such a volatile market will require OFSE companies to develop a new set of commercial and operational capabilities rooted in fast decision making.

— **Limited price differentiation**

A large number of service options in the market, inflated by low barriers to entry, combined with operators' increasing focus on margins means limited potential for price differentiation related to improved technology and product innovation.

■ **Talent refresh**

Attracting talent, particularly from younger generations, has become tougher for the oil and gas industry and the OFSE sector. There has also been a rapid shift in the technical expertise required, away from work in the field to analytics (which requires new expertise).

Continuing to attract the best new talent is one of the biggest challenges the sector faces.

### FIVE ACTIONS

#### TO SUCCEED IN THE NEXT NORMAL

While the full impact of the described challenges may not yet have fully materialized, OFSE companies need to adapt and prepare by laying the foundation for a holistic transformation. Although the answers will be different in each sector, a winning recipe will focus on five actions:

- 01. Identify and focus on competitive advantage.**  
Where are you best positioned to win? Where can you make money that others cannot?
- 02. Define the long-term portfolio position and make bold moves.**  
What would you like your portfolio to look like ten years from now? What do you need to do to make that happen?
- 03. Align the operating model with goals and become more efficient.**  
What change is needed to maximize value and achieve efficient service delivery?
- 04. Change the historical industry dynamic.**  
How can you prevent future overcapacity and develop a mutually beneficial relationship with your customers?
- 05. Target markets associated with the energy transition.**  
How can you capture value in the fast-growing sector of non-fossil-fuel energy?

Each company is likely to have a different approach attuned to their competitive strengths. Some will continue to be core oil and gas players, while others will pivot toward green energy.

#### ■ Regionalization

A rising importance of local markets has benefited those companies with a local presence. Specialist, high-volume, local, unconventional markets (*mainly North America*) and local content requirements elsewhere have led to the emergence of new, structurally advantaged, local service companies. In the United States, as much as one-third of cementing, two-thirds of fracking, and one-half of coiled tubing are already in the hands of regional players.

#### ■ Higher OFSE operating costs because of increasingly complex product lines

A complex set of offerings, involving the spread of investment over a wide range of subsectors, has developed over time in response to customer needs. That has contributed to low returns and led to underutilized assets. The sheer (*and growing*) range of possible solutions across sectors, from unconventional onshore to deep water, means that OFSE companies must cut back and simplify the range of products offered to ensure profitability.



**We believe that the companies that successfully emerge from the current crisis will not be those that expect a new cycle to return but will be those that prepare for and embrace fundamental change. OFSE companies that hesitate to reinvent themselves risk being marginalized or targeted for acquisition.**

## 01/IDENTIFY AND FOCUS ON COMPETITIVE ADVANTAGE

**OFSE companies need to define their sources of competitive advantage and focus on activities that leverage them.**

To do that effectively, companies should build independent perspectives of their relative strengths through a combination of market-landscape analysis, benchmarking, and interviews with key stakeholders.

Competitive advantage could come from access to highly skilled labor or proprietary information, alongside manufacturing cost base, market access, and brand image.

Lessons can be learned from the steel industry, which has already passed through the phase. For example, ArcelorMittal focused on its key advantage of operational excellence by first acquiring assets with structural advantage (*such as those in insulated markets, allowing backward integration into advantaged raw-material supply*) and then cutting costs and improving operations.

## 02/DEFINE THE LONG-TERM PORTFOLIO POSITION AND MAKE BOLD MOVES

**The sharp cuts in operator capital expenditures since 2014 have forced OFSE companies to cut capacity and become more streamlined. However, most have left their overall footprints little changed, leaving significant potential for portfolio rationalization. When doing so, OFSE companies should consider taking the following actions:**

- **Target specific geographies and assets**

Regional differences are becoming ever more pronounced in technological requirements, local content rules and preferences, and even the purchasing behavior of individual customers. With a shrinking customer base and high-grading of asset portfolio, OFSE companies would be well served to align themselves with the most resilient opportunities. To make the right choices, a clear proprietary market outlook needs to be combined with a sound understanding of capabilities and the competitive environment. Today, it is not enough to have a global strategy: regional or basin-specific strategies are now required.

- **Reduce the portfolio of offerings**

OFSE companies will need to avoid (*as much as possible*) commoditized products unless they can deliver them cheaper and faster than the competition. They can consider divesting from low-margin noncore or bespoke

products. The focus would be on being distinctive, not a thinly stretched, one-job-stop for all.

- **Explore M&A**

Current market conditions mean that following an inorganic, acquisitive approach, with defined growth targets in mind, will be faster and more efficient than organic growth. A proper estimation of synergies and complementarity of products and services are important. We believe that a bold strategy would work best: using bolt ons is a good way to grow, but OFSE companies should not dismiss industry-shaking opportunities. As Eleanor Roosevelt said, *“The future belongs to those who believe in the beauty of their dreams.”*

- **Strategically partner with other OFSE companies**

The OFSE sector is complex, with numerous specializations. That creates opportunities for effective alliances to provide enhanced offerings for customers.

**We believe that a bold strategy would work best: using bolt ons is a good way to grow, but OFSE companies should not dismiss industry-shaking opportunities. For the OFSE sector to avoid overly complex portfolios in the future, strong controls (*typically underpinned by strict, independent business-case-review processes*) are needed for product additions. Lessons can be learned from the chemical industry, which has had success in driving customer-backed portfolio rationalization.**



### 03/ALIGN THE OPERATING MODEL WITH GOALS AND BECOME MORE EFFICIENT

**To deal with rapid change, organizations must become more agile and responsive. That is best done by using networks of small, cross-functional teams that are organized to deliver efficient go-to-market models in line with operators' decision workflows — instead of by using a consistent structural approach across all service categories.**

Such models should enable short-cycle decision making and will need to be supported by dynamic talent models. They have the ability to reconfigure and repurpose quickly in response to external changes, as seen among several regional OFSE companies in North America. To achieve these models, companies can take the following actions:

- **Convert to agile**  
The most difficult part of an agile transformation is moving away from a traditional functional structure toward one of a network of teams that align to deliver a go-to-market approach consistent with a customer's workflow.
- **Leverage digital and other technologies**  
Innovative tools can unlock step-change improvement in organizational efficiency by simplifying and digitizing processes and leveraging analytics during decision making.
- **Invest in business models that incorporate digital capabilities**  
Companies that can effectively introduce digital services and analyze data will gain insights, cut costs, and improve service quality — and thus improve margins. There is significant potential in new business models that include fully online services and e-commerce-based platforms, with logistics as an outsourced function. The OFSE sector is seeing competition from non-traditional technology companies, which potentially stand to capture a disproportionate share of value as the shift toward digital accelerates. That makes it imperative for traditional players to innovate if they want to avoid the risk of being marginalized.
- **Consider multiskilling**  
Some OFSE areas, especially in-service delivery, would benefit greatly from multiskilling (*for example, mud logging and measurement-while-drilling operations can be performed by the same people*).
- **Develop incentives to attract top talent**  
Benefits such as flexible schedules and home-based working, which are popular among younger generations and have proven viable during the COVID-19 crisis, can increase OFSE companies' attractiveness for employees. Given good leadership and management structures, remote and flexible working could open roles to a wider demographic, creating potential for new working collaborations (*such as project teams made up of part-time students across multiple countries*).

### 04/CHANGE THE HISTORICAL INDUSTRY DYNAMIC

**Consolidation or collaboration is another option to overcome structural challenges. There are several potential OFSE areas that could benefit from them, particularly as some customer needs converge around standard solutions:**

- **Examine technology programs and build partnerships**  
Despite significant investment by the OFSE sector, recent innovation has generated low returns, with companies ceding most of the gains to their customers. By rethinking technology programs, companies might find ways to boost returns, and there is a clear case for increased partnering with operators to develop new technologies jointly.
- **Collaborate across the industry**  
There are many collaboration opportunities, including the joint development and implementation of data standards or other benchmarks and the use of shared infrastructure (*such as facilities and logistics*), that could provide advantages for the OFSE sector.

- **Develop new commercial models**  
OFSE companies pride themselves on mastering complex engineering and industry-first solutions, often with little regard to potential profitability. Companies need commercial models that will address that and allow for more through-cycle collaboration and risk–reward consideration.
- **Consider overcapacity**  
Overcapacity and commoditization can be eased by OFSE companies getting rid of old and less efficient equipment.
- **Set up credible constraints to overinvestment**  
OFSE companies have often been fixated on growth for its own sake (*often to meet Wall Street targets*), leading to a splurge of investment on innovation and a constant influx of new entrants that undermine returns. Constraints on overinvestment, including niche divestment, should be set up to avoid those issues.

## 05/TARGET MARKETS ASSOCIATED WITH THE ENERGY TRANSITION

**OFSE companies could develop new services or products for the fast-growing low-carbon-energy sector. To be successful, they may need to develop (or acquire) new capabilities, possibly through partnerships with technology companies or other specialists. Several potential options exist, and several others are likely to emerge:**

- **Midstream services**  
OFSE companies can expand into midstream services — for example, by converting drill ships for use in floating liquefied natural gas or floating production storage and offloading to move into pipeline-infrastructure services.
- **Downstream infrastructure and services**  
Refinery and biorefinery analytics and control systems are potential downstream target areas for OFSE companies.
- **Power services**  
OFSE companies can explore power services, such as offshore wind-farm maintenance, for opportunities.
- **Areas supported by the energy transition**  
The move to low-carbon energy affects several areas (*such as carbon capture, utilization, and storage; green and blue hydrogen; advanced biofuels; energy-efficiency improvement; and electric-vehicle infrastructure*) that might also offer potential value for OFSE companies.

Moves into those areas will require robust strategies and detailed business plans. Examples of companies that have already attempted them should be analyzed closely to understand modes of failure and success. OFSE companies will need to be able to expand into new areas while retaining strong organizational focus on existing businesses. In addition, OFSE companies are likely to face increasing pressure from investors and customers to decarbonize their operations. To oblige, they will need to set up emissions targets and develop credible pathways to achieving them.

---

**Altogether, the challenges that face the OFSE sector are unprecedented and complex. Surviving will not be easy as the oil and gas sector slowly reaches full maturity and the energy transition continues. But for OFSE companies that plan and adapt well, there will be opportunities, including in high-tech areas, lower-cost oil and gas operations (*which may rebound in the 2020s*), and the support of new, expanding areas, such as offshore wind, hydrogen, and biofuels. Once the COVID-19 pandemic has passed, energy demand and investment will continue to grow. OFSE companies need to be open to capturing the value in that growth — wherever it materializes.**



## Процесс регистрации и предварительной квалификации поставщиков НКОК



ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ НЕ ВЛЕЧЕТ ЗА СОБОЙ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА СО СТОРОНЫ НКОК ПРИГЛАШАТЬ НА ТЕНДЕР И/ИЛИ ПРИСУЖДАТЬ КОНТРАКТ, А ТАКЖЕ НЕ ДАЕТ КАНДИДАТУ ПРАВО ТРЕБОВАТЬ У НКОК ВЫПОЛНЕНИЯ КАКИХ ЛИБО ДЕЙСТВИЙ;

НКОК ВЫПУСТИТ ПИСЬМО УВЕДОМЛЕНИЕ, ПОДТВЕРЖДАЮЩЕЕ УСПЕШНОЕ ПРОХОЖДЕНИЕ ПРЕДКВАЛИФИКАЦИИ СОГЛАСНО ТОВАРНОМУ КОДУ;

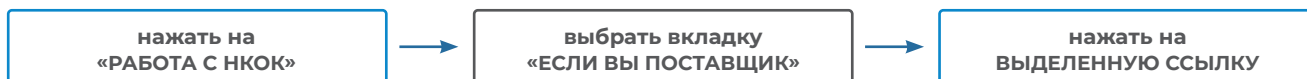
ПОСТАВЩИКИ БУДУТ РАССМАТРИВАТЬСЯ НА ПРЕДМЕТ ВКЛЮЧЕНИЯ В СПИСОК УЧАСТНИКОВ ТЕНДЕРА ПО ВСЕМ ТЕНДЕРАМ, СВЯЗАННЫМ С ТОВАРНЫМИ КОДАМИ, ПО КОТОРЫМ ОНИ ПРОШЛИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ ОЦЕНКУ;

ВСЕ ПОСТАВЩИКИ ДОЛЖНЫ НЕМЕДЛЕННО ОБНОВИТЬ ПРОФИЛЬ В СЛУЧАЕ ИЗМЕНЕНИЙ В СВЕДЕНИЯХ, НА ОСНОВАНИИ КОТОРЫХ ОНИ ПРОШЛИ ПРЕДВАРИТЕЛЬНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ ОЦЕНКУ. ПОСТАВЩИКАМ СЛЕДУЕТ ОБРАТИТЬСЯ В ОТДЕЛ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКОВ И ИЗУЧЕНИЯ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ПО АДРЕСУ ЭЛ. АДРЕСУ: ALLVQMI@NCOC.KZ

### ОПРОСНЫЕ ЛИСТЫ ДЛЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ ОЦЕНКИ

- |  |   |
|--|---|
| <p><b>01 ЗАЯВЛЕНИЕ</b><br/>О СОБЛЮДЕНИИ СТАНДАРТОВ ДЕЛОВОЙ ЭТИКИ</p> <p><b>02 ФОРМА</b><br/>РЕГИСТРАЦИИ ПОСТАВЩИКА</p> | <p><b>03 ОБЯЗАТЕЛЬСТВО</b> В РАМКАХ<br/>КВАЛИФИКАЦИОННОЙ ОЦЕНКИ ПОСТАВЩИКА</p> <p><b>04 ТЕХНИЧЕСКИЙ</b><br/>ОПРОСНЫЙ ЛИСТ</p> |
|--|---|

ПОСТАВЩИКИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ В РАБОТЕ С НКОК ДОЛЖНЫ ПРОЙТИ РЕГИСТРАЦИЮ ПО ССЫЛКЕ: [WWW.NCOC.KZ/RU](http://WWW.NCOC.KZ/RU)



### ВАЖНО

- |   |   |
|---|---|
| <p>1. Вносите информацию на английском языке</p> <p>2. Загрузите подтверждающие документы</p> <p>3. Сохраняйте информацию после ввода</p> | <p>4. Обращайте внимание на подсказки (?)</p> <p>5. Не используйте символы, такие как:<br/>@ # \$ % &lt; ' &gt; &amp;</p> |
|---|---|





# aggreko

## Комплексные решения

по энергоснабжению и  
температурному контролю

Индивидуальный подход.  
Без капитальных затрат.

**Aggreko** предоставляет в аренду оборудование для временного энергоснабжения и температурного контроля. Мы можем помочь на период ремонта, при нехватке мощностей или во время строительства нового проекта.

 **+7 771 599-85-27**

 **Kazakhstan@aggreko.com**



Для получения  
дополнительной  
информации  
отсканируйте  
данный qr-код:



**#узнайтебольше**

# NCOC Supplier Registration and Prequalification Process



01



**IDENTIFICATION**  
OF A POTENTIAL  
SUPPLIER

02



**PREQUALIFICATION**  
QUESTIONNAIRES

03



**ASSESSMENT**  
ACCORDING TO  
THE INFORMATION  
PROVIDED

04



**PREQUALIFICATION**  
NOTICE

PREQUALIFICATION DOES NOT ENTAIL AN OBLIGATION ON THE PART OF NCOC TO INVITE TO TENDER AND/OR AWARD A CONTRACT, NOR DOES IT ENTITLE A CANDIDATE TO REQUIRE NCOC TO PERFORM ANY ACTION.

NCOC WILL ISSUE A LETTER OF NOTIFICATION CONFIRMING SUCCESSFUL COMPLETION OF PREQUALIFICATION ACCORDING TO THE COMMODITY CODE

SUPPLIERS WILL BE CONSIDERED TO BE INCLUDED IN THE LIST OF TENDERERS FOR ALL TENDERS RELATED TO THE COMMODITY CODES FOR WHICH THEY HAVE BEEN PREQUALIFIED

ALL SUPPLIERS MUST IMMEDIATELY UPDATE THEIR PROFILE IN CASE THE DATA BASED ON WHICH THEY WERE PREQUALIFIED HAS CHANGED. SUPPLIERS SHOULD CONTACT SUPPLIER QUALIFICATION AND MARKET RESEARCH VIA E-MAIL ADDRESS: ALLVQMI@NCOC.KZ

## PREQUALIFICATION CHECKLISTS

01 **BUSINESS**  
CONDUCT STATEMENT

02 **SUPPLIER**  
REGISTRATION FORM

03 **SUPPLIER**  
QUALIFICATION COMMITMENT

04 **TECHNICAL**  
QUESTIONNAIRE

SUPPLIERS INTERESTED IN WORKING WITH NCOC MUST REGISTER AT [WWW.NCOC.KZ/EN](http://WWW.NCOC.KZ/EN)



## IMPORTANT

1. Enter information in English
2. Upload supporting documents
3. Save information after entering
4. Pay attention to prompts (?)
5. Don't use the following symbols:  
@ # \$ % < ' > &

SINCE 2007



# REAL CONSTRUCTION LLP

## PRODUCTS AND SERVICES:

- TURN-KEY INDUSTRIAL & COMMERCIAL
- REAL ESTATE PROJECTS
- ENGINEERING MANAGEMENT
- PROCUREMENT
- PIPE AND STEEL STRUCTURES FABRICATION
- MULTIDISCIPLINE CONSTRUCTION
- HVAC AND MECHANICAL COMMISSIONING
- MANPOWER AND EQUIPMENT
- WELDING AND BRAZING
- CONTAINER MODULAR BUILDINGS
- PROCESS SKIDS AND MODULE
- INSULATION, SCAFFOLDING, COATING
- HVAC
- CIVIL, ROADS & EARTHWORKS

## WITNESS REALITY CREATED AT:

- TCO FGP PROJECT
- TCO SGE-CAR PROJECT
- TCO CATRO PROJECT
- TCO RVU PROJECT
- TCO MS-8 UPGRADE
- MCDONALD'S KAZAKHSTAN
- AGIP KCO KASHAGAN ONSHORE PROJECT
- NCOC RIVIERA RESIDENCE PROJECT
- NCOC EWRP PROJECT
- NCPOC BAUTINO PROJECT
- KPO DEBOTTLENECKING PROJECT
- ATYRAU REFINERY PROJECT

## TALK TO US & GET YOUR PROJECT DONE

+7 701 799 01 33 or RC@realconstruction.kz



# OFFICIAL DEALER OF THE SPECIALIST FOR MOBILE SPACE SOLUTIONS





# Вклад ТШО в борьбу с пандемией COVID-19



**ТШО ПРОДОЛЖАЕТ ОКАЗЫВАТЬ ПОДДЕРЖКУ МЕСТНОМУ НАСЕЛЕНИЮ ЗА СЧЁТ ПОСТАВОК ОСОБО ВАЖНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПОМЕЩЕНИЙ, ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗОВ И ПОСТАВОК МЕДИКАМЕНТОВ**



**\$ 215 млн**

**НА ПОДДЕРЖКУ ПЕРСОНАЛА  
КОМПАНИИ И БИЗНЕС  
ПАРТНЁРОВ**

обеспечение сохранности  
рабочих мест и стабильности,  
(несмотря на падение цен на  
нефть в том числе на выплату зар-  
плат находящемуся на простое  
персоналу и оплату сверхуроч-  
ной работы)



**\$ 87 млн**

**НА ПОДГОТОВКУ  
ИНФРАСТРУКТУРЫ И ЗАКУП  
МЕД. ОБОРУДОВАНИЯ**

закупка медицинского оборудова-  
ния и медикаментов для противо-  
действия пандемии COVID 19  
в Тенгизе;

затраты на вывоз персонала;  
свыше **27 000 работников, бизнес  
партнёров** (были вывезены  
в основном, в западные и южные  
области)



**\$ 14 млн**

**НА СТРОИТЕЛЬСТВО  
ИНФЕКЦИОННОГО КРЫЛА**

при медицинском  
комплексе в г. Кульсары  
(собраны совместно  
с подрядчиками ПБР ТШО)



**\$ 8 млн**

**НА ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ПАНДЕМИИ COVID 19 В АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ**



ДЛЯ ДЕПАРТАМЕНТА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ  
АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ ДОСТАВЛЕНЫ НЕОБХОДИ-  
МЫЕ **СИЗ** И **КИСЛОРОДНЫЕ КОНЦЕНТРАТОРЫ**;



ПРЕДОСТАВЛЕН САМОЛЁТ «**DASH 8**» И ОРГАНИЗОВАНЫ  
ВОЗДУШНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ БОЛЕЕ **20 ТОНН** НЕОБХОДИ-  
МЫХ МЕДИКАМЕНТОВ ИЗ РОССИИ В Г. АТЫРАУ;



ОБЕСПЕЧЕНА ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ В ВИДЕ  
**6 ВРАЧЕЙ ИНФЕКЦИОНИСТОВ**, ПРИБЫВШИХ ИЗ ГРУЗИИ НА **6 МЕСЯЦЕВ**;



ПРИВЛЕЧЕНО ОКОЛО **50** ВРАЧЕЙ И ПРОЧИХ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ СО ВСЕГО РЕГИОНА И ИЗ ЗА РУБЕЖА ДЛЯ  
ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СИСТЕМЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ  
**С ВЫПЛАТОЙ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЗАРПЛАТЫ**;



ОБЕСПЕЧЕНО ПРОВЕДЕНИЕ ПЦР АНАЛИЗОВ, ОТКРЫТА ЛАБОРАТОРИЯ В ТЕНГИЗЕ (**1 500 АНАЛИЗОВ В ДЕНЬ**) И АТЫРАУ (**300  
АНАЛИЗОВ В ДЕНЬ**), А ТАКЖЕ ЗАКУПЛЕНО И БЕЗВОЗМЕЗДНО ПЕРЕДАНО АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ НЕОБХОДИМОЕ ОБОРУДО-  
ВАНИЕ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗОВ (**800 АНАЛИЗОВ В ДЕНЬ**);



ПРОВЕДЕНО БОЛЕЕ **117 000 ПЦР** АНАЛИЗОВ СРЕДИ РАБОТНИКОВ ТШО И БИЗНЕС ПАРТНЁРОВ, ПОДГОТОВЛЕНЫ ПОМЕЩЕ-  
НИЯ ДЛЯ ИЗОЛЯЦИИ И ОРГАНИЗОВАНО ЛЕЧЕНИЕ ДЛЯ ЗАРАЗИВШИХСЯ РАБОТНИКОВ;



КРОМЕ ЭТОГО, ТШО БЕЗВОЗМЕЗДНО ПЕРЕДАЛ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ МЕДИКАМЕНТЫ И ОБОРУДОВАНИЕ:

- **56** КИСЛОРОДНЫХ КОНЦЕНТРАТОРОВ,
- **648 000** ЕДИНИЦ СИЗ,
- **252** ЕДИНИЦЫ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ;
- **20** АППАРАТОВ ИСКУССТВЕННОЙ ВЕНТИЛЯЦИИ ЛЁГКИХ.
- **15** КИСЛОРОДНЫХ КОНЦЕНТРАТОРОВ БЫЛИ ЗАКУПЛЕНЫ И ПОДАРЕНЫ ВОЛОНТЁРАМИ ТШО.





# 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!

ALWAYS IN RIGHT COURSE!



# 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

