



KazDrilling
by KazService

UPSTREAM OF KAZAKHSTAN



МИРОВОЙ УСПЕХ - НАШЕ РУКОВОДСТВО

“СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ”

В программе конференции:

- Обсуждение статуса нефтегазовой отрасли
- Обсуждения внедрений новых технологий
- Обсуждение передового опыта иностранных компаний в известных нефтегазовых месторождениях
- Геология сегодня
- Социальное положение работников нефтегазовой отрасли
- B2B встречи

**2 апреля 2024 г.
АТЫРАУ, КАЗАХСТАН,
RENAISSANCE HOTEL ATYRAU**

ДЛЯ РЕГИСТРАЦИИ:

**www.kazdrilling.com
Visa/MasterCard и др.
возможность оплаты через
POS-терминалы**



KazDrilling – это профессиональный нетворкинг и широкие возможности по расширению деловых связей и формированию надежных партнерств



**conference@kazservice.kz
+7 7172 57 42 49
t.me/KazService**

Құрметті әріптестер және Қазақстанның мұнай саласының қатысушылары!



Мұнай сервисі индустриясының дамуына бағытталған біздің KazService журналы үшін бүгінгі таңда жаңа дәуір басталды. Тек біздің журналдың ғана емес, жалпы барлық саланың болашағын анықтайтын үлкен өзгерістерге қадам басқалы тұрмыз.

Әлем тілдерін игеру әр адамның мәдениеті, ал мемлекеттік тілді меңгеру, егер де ол туған қазақ тілі болса, ол сол азаматтың мәдениетінің деңгейін және ұлтжандылығының көрсеткіші екендігін Қазақстан Республикасы Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев өз сөзінде бірнеше рет атап өтті.

Соған орай, біз журналымызды жаңа форматта шығаруға бел будық. Бұдан былай болашақта ақпараттар қазақ тілінде қол жетімді болады. Бұл біздің аудиториямызды кеңейтуге және біздің материалдарды жергілікті және әлемдік деңгейде оқып түсінуге мүмкіндік береді.

Президентіміз өз жолдауында еліміз үшін мұнай сервисінің экспортын дамытудың маңыздылығы туралы айтқандығын назардан тыс қалдыруға болмайды. Бұл дегеніміз біздің индустрияның басымдылығын және еліміздің экономикалық дамуына қосар үлесін нақтылай түсті.

Сонымен бірге, ірі мұнай-газ химия жобаларына Қатар тарапынан инвестиция құю туралы келісім-

шарттарға қол қойылғанын қуана хабарлаймыз.

Қазіргі таңда Power International Holding компаниясымен Қашаған кенорнында газ өңдеу зауыттарының құрылысы, Бейнеу – Бозой – Шымкент және Ақтөбе – Қостанай газ құбырларының құрылысы туралы келісімдерге қол қойылу күтілуде. Президент Қашағандағы тағы да бір газ өңдеу жобасының құрылысы бойынша келіссөздер жақын арада нәтиже беретіндігінен үмітті.

Қазақ-қатар инвестициялық дөңгелек үстелінде жаңартылатын энергия секторындағы әріптестік мәселелеріне көңіл аударылды. Бір триллион киловатт-сағатқа бағаланатын Қазақстанның жаңартылатын энергия көзінің үлкен потенциалы әлем ойыншыларының назарын өзіне аударды және олар 43 гигаватт қуаты бар жобаларды іске асыру міндеттемесін өздеріне алды.

Бұл келісімдер біздің энергетика саласында даму мен әріптестік орнатуға бағытталғандығымыздың көрсеткіші болып табылады.

Біз бұдан әрі мұнай сервисі саласының маңызды жаңалықтарымен екі тілде де сіздермен бөлесетін боламыз. Біздің журнал Сіз үшін білім қайнаркөзі ретінде кәсіби өсуіңізге шабыт тудыруға септігін тигізетіндігіне сенім артамыз.

Құрметпен,
Қазақстанның мұнай сервисі
компаниялар одағының
Төралқа төрағасы
Рашид Жақсылықов



НАЗНАЧЕНИЯ:

Назначения

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА:

- 012 AGI-CDCS Kazakhstan JV: A Pioneering Force in Oil and Gas Industrial Landscape
- 014 ALGA Supply: Мировой лидер в снабжении с индивидуальным подходом и инновационными решениями
- 016 Infra Del Projects Kazakhstan LLP (IDP): Pioneering Excellence in Project Management and Infrastructure Services
- 017 KazGeoTech: 10 лет на передовой технологий в нефтяной индустрии Казахстана
- 018 Отечественная Компания завершила работы по производству и установке систем ОВКВ на проекте новых водоочистных сооружений (WTP) для NCOC
- 020 ESG-трансформация WestDala
- 021 BorusanCat Казахстан – задает мировые тенденции
- 022 TOO «KARLSKRONA LC AB»

ИНТЕРВЬЮ

- 026 Арман Исагалиев: мы придаем огромное значение поддержке казахстанских компаний по выводу на рынок Катара
- 032 Экспорт нефтесервиса: работа продолжается
- 034 Берик Арын: Взаимоотношения между Казахстаном и Саудавской Аравией укрепляются из года в год
- 040 Казахстан и Катар: запуск торгово-промышленной палаты

СОБЫТИЯ

- 042 Стратегическое партнёрство для развития нефтегазовой отрасли Казахстана – Деловой завтрак с ТШО
- 043 Бизнес встреча НКОК с членами Союза
- 044 Казахстанская делегация на международной конференции Baker Hughes: ключевые моменты и перспективы
- 048 Итоги конференции Казнефтегазсервис 2023
- 063 Расширенная коллегия Министерства энергетики: итоги деятельности за 2023 год и планы на 2024 год
- 064 Бакинская Энергетическая Неделя

КОМПАНИИ

- 066 Zeinet&SSE: Повышение эффективности промышленности: Модернизация систем управления и преодоление проблем устаревания
- 072 ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение»: Полувековой опыт бурения нефтяных и газовых скважин
- 074 Группа компаний Болашак: 23 года на пути роста и развития
- 076 DZ Group Kazakhstan
- 080 Дастан Аскар: ТОО «РД НПФ Пакер Казахстан» - пример успешной эволюции
- 082 Рустем Медетов: Непрерывное совершенствование – ключ к успеху



АНАЛИТИКА

- 088 Экспорт нефти Аналитика Нурлана
- 094 Развитие крупных нефтегазовых проектов

- Услуги по бурению и капитальному ремонту скважин

- Услуги по обслуживанию скважин

- Нефтесервисные услуги

- Услуги инспекции и ремонта нефтегазопромысловых труб и бурового оборудования



📍 Республика Казахстан
Западно-Казахстанская область г.Аксай, промзона,
строение 58Н ,АО «Казбургас»

📍 Атырауская область, г. Атырау,
ул. Сатпаева 17Б, БЦ Атырау Плаза, офис 304

☎ 8 (71133) 75 750

☎ 8 (71133) 75 752

✉ kazburgas@kazburgas.kz

🌐 <https://www.linkedin.com>



KAZSERVICE

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

<p>ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ ЗТБ «Қазақстанның мұнай сервистік компаниялар одағы»</p>	<p>УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана»</p>	<p>FOUNDER AND PUBLISHER Association of oil service companies of Kazakhstan, ALE</p>
<p>РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС Д. АУҒАМБАЙ Редакциялық кеңестің басшысы</p>	<p>РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ Д. АУҒАМБАЙ Глава редакционного совета</p>	<p>EDITORIAL BOARD D.AUGAMBAY Head of editorial board</p>
<p>Е.Огай «ҚазМұнайГаз» бұрғылау және өн- діру технологиясы ғылыми-зерттеу институты» ЖШС бас директорының өңдеу, өндіру және бұрғылау бой- ынша орынбасары</p>	<p>Е. Огай Заместитель Генерального директора по разработке, добыче и бурению ТОО «Научно-исследовательский институт технология добычи и бурения «КазМунайГаз»</p>	<p>E.Ogay Deputy General Director on the development, exploration and drilling affairs, KazMunayGas scientific research institute for production and drilling technologies, LLP</p>
<p>Р. Жаксылыков KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы</p>	<p>Р. Жаксылыков Председатель Президиума Союза KAZSERVICE</p>	<p>R.Zhaksylykov Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association</p>
<p>А.Тоқаев «Қазақ мұнай және газ институты» АҚ Бас директорының кеңесшісі</p>	<p>А.Тукаев Советник Генерального директора АО «Казахский институт нефти и газа»</p>	<p>A.Tukayev Adviser to General Director of Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC</p>
<p>ДИЗАЙН, БЕТТЕУ К.Костина</p>	<p>ДИЗАЙН, ВЕРСТКА К.Костина</p>	<p>DESIGN, LAYOUT K.Kostina</p>
<p>Журнал 03.10.2017 Қазақстан Республикасы Ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген. Тіркеу куәлігі № 16677-Ж Редакцияның мекен-жайы: 010000, Қазақстан Республикасы, Астана қаласы, Д. Қонаев көшесі, 12/1, ВП 54 Тел: 87172574249 e-mail: info@kazservice.kz www.kazservicemag.kz Таралымы 2000 дана KAZSERVICE, 2024</p>	<p>Журнал перерегистрирован в Министерстве информации и коммуникаций Республики Казахстан. Свидетельство о регистрации № 16677-Ж от 03.10.2017 Адрес редакции: 010000, Республика Казахстан, город Астана, улица Д. Конаева 12/1, ВП 54. Тел: 87172574249 e-mail: info@kazservice.kz www.kazservicemag.kz Тираж 2000 экземпляров KAZSERVICE, 2024</p>	<p>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 editorial office: 010000, D. Kunayev street, 12/1, VP 54, Astana, Republic of Kazakhstan Tel: 87172574249 e-mail: info@kazservice.kz www.kazservicemag.kz Circulation 2000 copies KAZSERVICE, 2024</p>

Отпечатано в типографии Print House Gerona:

Г.Алматы, ул.Сатпаева 30А /3, ул.Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 727 250 47 40



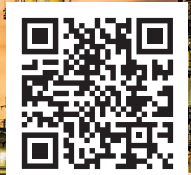
 info@ksi-pgs.kz

 www.ksi-pgs.kz



- Amines reclamation
- Decontamination and depressurization
- Chemical cleaning
- Tank cleaning
- Catalyst handling
- High pressure water jet cleaning
- Nitrogen services
- Industrial process filtration products supply

YOUR RELIABLE PARTNER IN INDUSTRIAL SERVICES



НАЗНАЧЕНИЯ



РУЮ ДЖАНКАРЛО

Управляющий директор NSOC

Г-н Джанкарло Рую официально вступил в должность управляющего директора NSOC, сменив на этом посту г-на Оливье Лазара, который занимал эту должность с июня 2021 года. Джанкарло Рую имеет более чем двадцатилетний опыт работы в области стратегии управления нефтегазовыми месторождениями, как в Казахстане, так и на международном уровне. Джанкарло окончил Пизанский университет (Италия) со степенью магистра по специальности «Гражданское строительство». На протяжении своей карьеры он зарекомендовал себя в качестве надежного лидера с богатым опытом построения прочных взаимоотношений с внутренними и внешними заинтересованными сторонами. На различных проектах Джанкарло был ответственным за разные сферы производства, охватив полный цикл от разведки до разработки и эксплуатации, в том числе развитие бизнеса.



АСЕТ МАГАУОВ

Генеральный директор Международного центра машиностроения (IMBC)

Асет Магауов родился в 1972 году в поселке Кульсары Атырауской области. Окончил Государственную академию нефти и газа им. И. М. Губкина. Трудовую деятельность начал в 1994 году в должности экономиста отдела экономики АО «Тенизмунайгаз». Работал в структурах Министерства энергетики, индустрии и торговли РК, компаний «Казахойл», «Транспорт нефти и газа», «Тенгизшевройл», «КазМунайГаз», «Мангистаумунайгаз». В разные годы занимал должности вице-министра энергетики (2008–2011, 2016–2017), генерального директора Казахстанской ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KazEnergy». С 2019 по 2023 гг. был вице-министром энергетики РК.



МАРКО МАРСИЛИ

Генеральный директор КПО

Марко Марсили имеет более чем 25-летний опыт работы в нефтяной отрасли. С 2002 года работал в различных подразделениях компании Shell: коммерческим менеджером в Великобритании и Италии, отвечал за слияние и поглощение в Shell Energy Europe в Нидерландах. С 2010 по 2015 годы курировал крупный проект в газовой сфере Ирака. Прежде он около пяти лет работал в США, сначала на посту вице-президента по разработке нового бизнеса в Северной Америке и Бразилии, а затем занимал должность коммерческого вице-президента по новым сланцевым месторождениям.



МУРАТ МУСТАФАЕВ

Генеральный директор АО «Мангистаумунайгаз»

Мурат Мустафаев родился в 1972 году. В 1991 году окончил Кызылординский политехникум, в 1996 году — КазНТУ им К. И. Сатпаева по специальности горный инженер-геолог, в 2010 году — Международную академию бизнеса (МВА). Трудовой путь начал оператором по добыче нефти в АО «Южнонефтегаз». В разные годы занимал руководящие должности в АО «Тургай-Петролеум». Работал в РД «КазМунайГаз», где начинал главным геологом, затем был советником генерального директора, управляющим директором по геологии и разработке, управляющим директором по геологоразведке. Трудился генеральным директором ТОО «КазНИПИмунайгаз» и ТОО «СП «Казгермунай». До последнего назначения Мурат Мустафаев занимал должность директора департамента добычи нефти и газа АО НК «КазМунайГаз».



МАРАТ ЕЛЕУСИНОВ

Генеральный директор АО «Каражанбасмунай»

До своего назначения Марат Елеусинов занимал должность заместителя генерального директора по производству АО «Эмбамунайгаз». В предыдущие годы он работал на различных руководящих позициях в АО «Озенмунайгаз», АО «Мангистаумунайгаз» и ТОО «Казактуркмунай». В 2018–2020 годы он работал заместителем директора департамента добычи нефти и газа, директором департамента добычи нефти и газа АО НК «КазМунайГаз». Трудовую деятельность начал в 2009 году оператором по добыче нефти и газа в АО «Озенмунайгаз».



2024

25–27 сентября

Казахстан, Алматы



KIOGE
OIL&GAS KAZAKHSTAN

29-я Казахстанская
международная выставка и конференция

«Нефть и Газ»



Подробная информация:

www.kioge.kz



[kioge.kz](https://www.instagram.com/kioge.kz)



[kiogekazakhstan](https://www.facebook.com/kiogekazakhstan)





Рашид Жаксылыков
Председатель Президиума
Союза нефтесервисных компаний Казахстана



Уалихан Ахметов -
Генеральный директор
TOO KARLSKRONA LC AB



Толеген Балгимбаев
Президент TOO ISKER



Нурлан Жумагулов
директор общественного
фонда ENERGY MONITOR



Александра Бекишева -
Генеральный директор
TOO «ИНЖИНИРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ
«КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС»



Алан Кайтуков
Генеральный директор TOO АРИАДНА



Асхат Дуйсалиев -
Генеральный директор
XP KAZAKHSTAN»



Алмас Кудайберген
Основатель и председатель правления
CENTRASIA GROUP



Асхат Мулюков
Коммерческий директор
Schlumberger Kazakhstan



Асет Рамазанов
Генеральный директор Sigma Solutions



Алма Нсанбаева
HR Director BOLASHAK Group



Асхат Усеров
Генеральный директор
ТОО СЦ КазТурбоРемонт



Айдар Оржанов
Генеральный директор
АО НМСК КАЗМОРТРАНСФЛОТ



Ян Чан
Председатель Совета директоров
ТОО Ер Сай Каспиан Контрактор



Александр Прокопец
Директор ТОО Caspian Offshore Construction Realty

AGI-CDCS Kazakhstan JV: A Pioneering Force in Oil and Gas Industrial



In the heart of the Atyrau region lies a beacon of excellence in heavy-haul logistics and transportation, critical lifting, rig moving, and specialized equipment rental: AGI-CDCS Kazakhstan JV LLP (AGI-CDCS). Since its establishment in 1953 in the rugged northwest region of Canada, Arctic Group International has been a stalwart in providing indispensable services to the oil, gas, and mining industries. However, it wasn't until 1998 that AGI commenced its journey in Kazakhstan, marking the beginning of a transformative partnership with the nation's industrial sector. With a steadfast commitment to safety, reliability, and innovation, AGI-CDCS has solidified its position as a leading service provider in Kazakhstan. Bolstered by the extensive network and support of Arctic Group International's branch offices

in Canada, and the Netherlands, AGI-CDCS brings forth a wealth of expertise garnered from decades of oilfield experience across the globe. The formation of AGI-CDCS Kazakhstan JV in 2015 marked a pivotal moment in the company's trajectory, enabling a strategic expansion of its operations into the West Kazakhstan region. This joint venture exemplifies AGI-CDCS's unwavering dedication to delivering efficient, safe, and user-friendly solutions to its clientele. At the core of AGI-CDCS's success lies its relentless pursuit of excellence in performance and safety. Through a steadfast focus on employee development, stringent quality assurance protocols, and a keen social conscience, AGI-CDCS has garnered widespread recognition and accolades from its clients.

AGI-CDCS's comprehensive suite of services caters to the diverse needs of the industries it serves:

- 1. Heavy Haul Transportation:** *Facilitating the seamless transportation of oversized and heavy equipment, AGI-CDCS ensures the timely delivery of crucial assets to project sites.*
- 2. Rig Moving & Support Services:** *Leveraging its expertise in rig moving operations, AGI-CDCS provides comprehensive support services to enhance the efficiency and safety of drilling operations.*
- 3. Cargo & Critical Lifting:** *With precision and finesse, AGI-CDCS executes critical lifting operations, ensuring the safe handling and positioning of valuable equipment and infrastructure.*
- 4. Construction & Installation:** *From project conceptualization to execution, AGI-CDCS offers end-to-end construction and installation services, delivering turnkey solutions tailored to client requirements.*
- 5. Specialized Equipment Rental:** *AGI-CDCS provides a diverse fleet of specialized equipment for rent, enabling clients to access cutting-edge tools and machinery without the burden of ownership.*
- 6. Supply Chain Management:** *With a robust supply chain infrastructure, AGI-CDCS optimizes logistics operations, ensuring the timely delivery of materials and equipment to project sites.*
- 7. Offshore Construction & Dredging Services:** *AGI-CDCS's expertise extends to offshore construction and dredging operations, supporting the development of maritime infrastructure with unparalleled efficiency and precision.*

As AGI-CDCS continues to push the boundaries of excellence, its unwavering commitment to safety, reliability, and innovation serves as a beacon of inspiration for the industrial landscape of Atyrau and beyond. With a proven track record of success and a dedicated team of experts at its helm, AGI-CDCS stands poised to lead the charge towards a future defined by excellence and ingenuity.



**We design, build and
maintain the world's
energy assets.**



**30 years footprint
in Kazakhstan
oil and gas industry**

kentplc.com

ALGA Supply: Мировой лидер в снабжении с индивидуальным подходом и инновационными решениями

ALGA Supply является ведущей международной снабжающей компанией, действующей в четырех странах и располагающей шестью локациями, включая Атырау, Аксай, Актау, Саутгемптон, Баку и Москву.

Наша компания характеризуется большим штатом высококвалифицированных специалистов, обладающих индивидуальным подходом к каждому клиенту и стратегическим подходом к каждой задаче.

ALGA Supply поддерживает партнерские отношения с ведущими мировыми производителями оборудования, материалов, приборов и запасных частей. Мы активно внедряем искусственный интеллект для оптимизации подбора продукции в соответствии с техническими требованиями клиентов.

Наш ассортимент продукции не ограничен, и мы готовы реализовывать все необходимые запросы клиентов со всего мира, обеспечивая минимальные сроки поставки, экономичные решения и необходимые сертификаты качества. Благодаря нашей собственной международной логистической компании Rulewave Central Asia, мы обеспечиваем поставки более 30 тысяч наименований продукции в нефтегазовой, горнорудной и строительной сферах по всему миру, с основными складами в Актау, Атырау и Саутгемптоне.

ALGA Supply успешно демонстрирует свой профессионализм и компетентность на протяжении трех с половиной лет работы в Казахстане. Мы заключили долгосрочные договора с более чем 20 мировыми заказчиками, такими как NCOС, Schlumberger, Halliburton, Subsea7, Total, Kentech, Sicim, Gate Kcoi, NOV, CDC, Enter Engineering и другими.

Мы гордимся нашим сотрудничеством с компанией Schlumberger, на основании действующего долгосрочного договора, который включает поставки 700 наиболее востребованных позиций с фиксированными ценами и хранением на базе заказчика в городе Аксай. Наши высококвалифицированные менеджеры обеспечивают обслуживание инженеров на месте, что помогает нашим клиентам экономить время и средства.

С 2023 года ALGA Supply начала сотрудничество с мировыми производителями для производства инструментов под собственным брендом. Мы также ведем активные переговоры для реализации производства инструментов на территории Казахстана, демонстрируя нашу постоянную стремление к инновациям и удовлетворению потребностей наших клиентов.



● C:85 M:65 Y:45 K:60

● C:100 M:0 Y:0 K:0

○ C:0 M:0 Y:0 K:0



Infra Del Projects Kazakhstan LLP (IDP): Pioneering Excellence in Project Management and Infrastructure Services

Infra Del Projects (IDP) has emerged as a trailblazer in providing a myriad of services across the Oil & Gas, Mining, Energy, and Infrastructure Development sectors. Since its establishment in 2002, IDP has grown to become a major player with headquarter in Almaty, Republic of Kazakhstan. With a workforce exceeding 500 professionals, IDP operates in strategic locations including India, Kazakhstan, Uzbekistan, and Qatar.

Diverse Services and Unparalleled Expertise

IDP's extensive range of services, numbering over 48, encompasses project management, construction, commissioning, operation and maintenance, asset management, and more. The company has become synonymous with excellence in niche areas of the oil and gas sector and infrastructure development. Key service categories include Mechanical Services, Construction Services, Project Management, and Turnaround Services, among others.

Global Compliance Standards

Distinguished by its commitment to safety, IDP adheres to the highest health, safety, and environmental standards. All employees are dedicated to upholding

these practices, ensuring business operations align with applicable laws and regulations. IDP complies with ISO 14001–2016, ISO 45001–2019, and ISO 9001:2016 standards, reflecting its unwavering dedication to quality.

Certifications and Government Approvals

IDP's management systems extend across the organization, forming the bedrock for delivering operations and services at the highest standards. The company holds construction licenses from governments in Kazakhstan, Uzbekistan, and CIS region, underlining its compliance with stringent regulatory requirements. Moreover, IDP possesses a license for the production, processing, acquisition, storage, supply, use, and destruction of poisons.

Strategic Collaborations and Partnerships

A notable feather in IDP's cap is its strategic partnership with Tengiz Chevroil (TCO) LLP. As a service provider for the TCO Future Growth Project — Wellhead Pressure Management Project (FGP-WPMP) in Tengiz, IDP plays a pivotal role in driving productivity, ensuring capital efficiency, and providing general services.

Paving the Way for Excellence

IDP's journey since its inception in 2002 has been marked by a commitment to excellence, safety, and innovation. With a global presence, a diverse service portfolio, and strategic collaborations, IDP continues to shape the landscape of project management and infrastructure services, setting new benchmarks for the industry.



KazGeoTech: 10 лет на передовой технологий в нефтяной индустрии Казахстана

В 2024 году компании KazGeoTech исполнилось целых 10 лет успешной работы на рынке нефтяной индустрии Казахстана. За это время мы стали ведущими специалистами в области колтюбингового оборудования, предоставляя нашим клиентам высококачественные и инновационные услуги:

- Кислотные обработки скважин
- Освоение скважин
- Очистка забоев (В том числе после ГРП)
- Аварийные работы с применением ГНКТ
- Услуги по заканчиванию скважин (Completion)
- И мн. другие

С самого начала нашего пути мы стремились к совершенству, и результаты говорят сами за себя: более 200 успешно выполненных проектов, которые подтверждают наш профессионализм и надежность. Мы гордимся тем, что наши клиенты доверяют нам самые сложные задачи, и мы всегда приносим им результаты, на которые они могут полагаться. Наш успех – это не только прошлое, но и будущее. Мы рады объявить о запуске второго флота ГНКТ в Казахстане уже в апреле этого года. Этот шаг подчеркивает наше стремление к инновациям и расширению наших возможностей для обслуживания наших клиентов еще более эффективно. Мы благодарим всех наших клиентов и партнеров за доверие и поддержку на протяжении всех этих лет. KazGeoTech продолжит идти вперед, воплощая самые смелые идеи в реальность и создавая новые возможности для развития нефтяной индустрии Казахстана.





Отечественная Компания ЗАВЕРШИЛА работы по производству и установке систем ОВКВ на проекте новых водоочистных сооружений (WTP) для NSOC ✓

Одним из ключевых направлений деятельности ТОО "Newtech Systems Group" является собственное производство воздуховодов и монтаж климатического оборудования. Работая на рынке с 2011 года, наша компания накопила большой опыт в данной сфере. На территории ТОО "Newtech Systems Group" расположены три цеха общей площадью 3000 кв. метров, оснащенные современными станками и оборудованием что позволяет выпускать до 30 тонн воздуховодов в месяц.

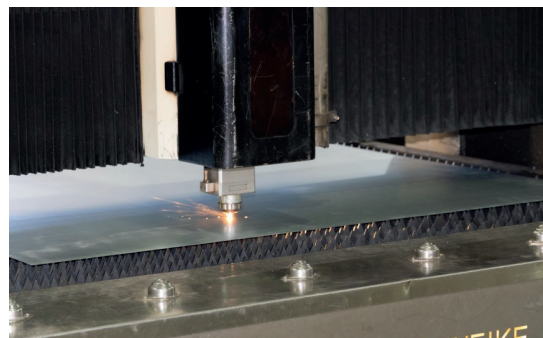
В сентябре 2023 года наша команда реализовала крупнейший проект по проектированию, производству и установке систем ОВКВ на заводе «Болашак» - **Проект новых водоочистных сооружений «Water Treatment Plant» (WTP).**

Общее количество произведенных и установленных воздуховодов на данном объекте составляет более 50 тонн.

Для данного объекта проводились следующие виды работ по всем видам систем ОВКВ:

- ✓ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- ✓ ПРОИЗВОДСТВО
- ✓ СВАРОЧНЫЕ РАБОТЫ
- ✓ ПОСТАВКА ОБОРУДОВАНИЯ
- ✓ МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ
- ✓ ИЗОЛЯЦИЯ И ОБЛИЦОВКА
- ✓ ПРОВЕРКА ГЕРМЕТИЧНОСТИ

В настоящее время производственная линия по выпуску воздуховодов позволяет изготавливать высококачественные воздуховоды из нержавеющей и оцинкованной стали по собственным чертежам и чертежам Заказчика в утвержденные сроки. Вся выпускаемая продукция соответствует высоким требованиям, предъявляемым к элементам систем вентиляции. Отечественные воздуховоды и фасонные изделия уже находят своих потребителей не только на территории Атырауской области, но и за ее пределами.





NEWTECH SYSTEMS GROUP



Отечественная Компания завершила работы по производству и установке систем ОВКВ на проекте новых водоочистных сооружений (WTP) для NSOC.

Одним из ключевых направлений деятельности ТОО «Newtech Systems Group» является собственное производство воздуховодов и монтаж климатического оборудования. Работая на рынке с 2011 года, наша компания накопила большой опыт в данной сфере. На территории ТОО "Newtech Systems Group" расположены три цеха общей площадью 3000 кв. метров, оснащенные современными станками и оборудованием что позволяет выпускать до 30 тонн воздуховодов в месяц. В сентябре 2023 года наша команда реализовала крупнейший проект по проектированию, производству и установке систем ОВКВ на заводе «Болашак» - Проект новых водоочистных сооружений «Water Treatment Plant» (WTP) Общее количество произведенных и установленных воздуховодов на данном объекте составляет более 50 тонн. Для данного объекта проводились следующие виды работ по всем видам систем ОВКВ

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ
- ПРОИЗВОДСТВО
- СВАРОЧНЫЕ РАБОТЫ
- ПОСТАВКА БОРУДОВАНИЯ
- МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ
- ИЗОЛЯЦИЯ И ОБЛИЦОВКА
- ПРОВЕРКА ГЕРМЕТИЧНОСТИ

В настоящее время производственная линия по выпуску воздуховодов позволяет изготавливать высококачественные воздуховоды из нержавеющей и оцинкованной стали по собственным чертежам и чертежам Заказчика в утвержденные сроки. Вся выпускаемая продукция соответствует высоким требованиям, предъявляемым к элементам систем вентиляции. Отечественные воздуховоды и фасонные изделия уже находят своих потребителей не только на территории Атырауской области, но и за ее пределами.

ESG-трансформация West Dala

С момента своего основания ТОО «West Dala» является социально-ориентированной компанией, которая вносит заметный вклад в экологическую устойчивость регионов присутствия. Компания осуществляет свою деятельность в Атырауской, Западно-Казахстанской и Мангистауской областях, где работает с крупными нефтегазодобывающими предприятиями отрасли. С 2005 года и по настоящее время, ТОО «West Dala» профессионально работает над развитием и улучшением своего сервиса по управлению отходами. Особенно впечатляющей является постоянно расширяемая линейка

услуг по обращению с промышленными отходами. Высокие стандарты и запросы таких партнеров, как Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В., ТОО «Тенгизшевройл», Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б.В., АО НК «КазМунайГаз» и его дочерних предприятий, всегда задавали определенный тон в деятельности ТОО «West Dala» и позволяли перенимать и внедрять все самое лучшее из практики своих клиентов. В компании подчеркивают, что клиенты и бизнес-партнеры становятся все более требовательными в отношении экологических, этических и социальных вопросов при заключе-

нии контрактов, поэтому соблюдение принципов ESG становится важным для успешного ведения бизнеса. Комплексное управление отходами – эта сфера, наиболее отвечающая принципам экологичного подхода к ведению бизнеса. Поэтому переход казахстанской компании ТОО «West Dala» на ESG-рельсы был скорее логичным, чем неожиданным. Это первая компания отрасли управления отходами, которая в 2023 году подготовила Отчет по устойчивому развитию и получила международный ESG-рейтинг, задает тренды в развитии самой отрасли

Как отмечают эксперты, сейчас казахстанские компании стали выстраивать корпоративное управление и управление ESG-рисками таким образом, чтобы максимально соответствовать постоянно обновляемым ESG-критериям и иметь доступ к рынкам капитала и расширению источников фондирования за счет ESG-финансирования. Этот факт принимается в расчет управленческой командой ТОО «West Dala». «Мы рассматриваем ESG-трансформацию как уникальную долгосрочную стратегическую возможность, которая позволит повысить стабильность бизнеса и его готовность к будущим изменениям, открыть новые направления деятельности и расширить партнерства с клиентами и инвесторами, в том числе по проектам зеленой и циклической экономики», – говорит Диас Хабиев, директор по корпоративному развитию ТОО «West Dala».

Аналитики PwC Kazakhstan отмечают тенденцию на поддержку целей устойчивого развития ООН среди казахстанского бизнеса.

Другие эксперты отмечают, что пионерами по развитию инициатив устойчивого развития стали крупные компании из нефтегазового, горно-металлургического и электроэнергетического секторов. Это объясняется регулятивными мерами правительствами после принятия обязательств по декарбонизации. Сейчас в ESG-повестку включились практически все сектора экономики.

По состоянию на июнь 2023 года в списке отраслей, компаниям из которых присуждало ESG-рейтинг агентство Sustainalytics, 42 индустрии – от стандартных нефтегазового сек-

В течение 2023 года в компании проведена большая работа по выявлению рисков, а также приняты новые обязательства и пересмотрен ряд документов, как, например, Кодекс деловой этики, Кодекс делового партнера, а также впервые принята Политика в области прав человека, многообразия и равных возможностей. Такие аспекты для нас действительно очень важны. Мы дорожим своей репутацией надежного партнера и ответственного работодателя. Нашим главным активом остается профессиональная и сплоченная команда, которая обеспечивает лидерство компании в секторе управления отходами», – отмечает г-н Хабиев. В настоящее время ТОО «West Dala» продолжает ESG-трансформацию для дальнейшего улучшения своей деятельности, чтобы максимально эффективно вносить свой вклад в создание общего устойчивого будущего

ГЕНЕРАТОРЫ CAT[®] РАБОТАЮЩИЕ НА ПНГ
ПОПУТНЫЙ НЕФТЯНОЙ ГАЗ

Договор CVA на комплексное техническое обслуживание

CAT[®] G3516LE, 975 кВт

- STANDARD ГАРАНТИЯ 12 МЕСЯЦЕВ, БЕЗ ОГРАНИЧЕНИЯ НАРЯДОК И/ИЛИ
- ОПТИМИЗОВАННЫЕ ДЛЯ РАБОТЫ НА ВЕЩЕШНОМ ПНГ
- ДОЛГОВЕЧНОСТЬ И НИЗКОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ТОПЛИВА С НИЗКИМИ МЕТАЛЛОМ ЧАСТОТ
- НИЗКАЯ СЕБЕСТОИМОСТЬ РЕШЕНИЯ (ПО СРАВНЕНИЮ С ГТУ)
- БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПРОЕКТОВ ПЛУ РАБОТАЮЩИХ НА ПНГ В РК ИСПОЛЬЗУЮТ ГЕНЕРАТОРЫ CAT[®] G3516/62512
- МОЖЕТ БЫТЬ ПОСТАВЛЕН С СИСТЕМОЙ КОГЕНЕРАЦИИ ТЕПЛОТА
- ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБИТЬ В CREDIT FINANCE
- ПРОСТОЙ, КРЕПКИЙ, НАДЕЖНЫЙ, НЕ ЗАВИСИТ ОТ ОКРУЖАЮЩИХ УСЛОВИЙ
- ПОСТАВЛЯЕТСЯ В ОТКРЫТОМ ИЛИ КОНТЕЙНЕРНОМ ИСПОЛНЕНИИ

МЫ СОЗДАЕМ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛУЧШЕГО МИРА

контактный номер горячей линии: 8 701 647 87 84

info-bnki@borusan.com
www.borusan-cat.kz

ТОО ИП «Борусан Машина Казакстан» © 2024

Все права защищены

BORUSAN CAT

Borusan Cat Казахстан – задает мировые тенденции

Компания «Borusan Cat Казахстан» основана в 1999 году и входит в состав международной группы компаний «Borusan». На сегодняшний день Borusan Cat Казахстан осуществляет свою деятельность в более чем 20 филиалах на территории Республики Казахстан, с общим штатом сотрудников свыше 1400 человек. Головной офис компании расположен в городе Алматы. Компания имеет 27 складов на территории страны, которые регулярно пополняются полной номенклатурой запасных частей Cat, 1 ремонтный цех в городе Алматы, а также сертифицированный Центр восстановления техники и компонентов в городах Караганда и Атырау. Borusan Cat Казахстан охватывает 3 основных сектора экономики: горнодобывающий; энергетический и транспортный; строительный и дорожно-строительный, представляя полный модельный ряд оборудования Cat и других брендов компании Caterpillar. Энергетическое и транспортное направление представляет дизельные и газовые генераторные установки, нефтегазовые генераторные установки и двигатели, промышленные и локомотивные двигатели, судовые двигатели и генераторные установки, а также солнечные панели. Основными пользователями продукции и услуг данного подразделения

являются береговые и морские нефтегазовые объекты, крупные производственные объекты, такие как заводы, инфраструктурные проекты, центры обработки данных, больницы, гостиницы, жилые и коммерческие здания. Целевыми сегментами морской отрасли являются буксиры, яхты, грузовые и коммерческие суда. Широкие инженерные возможности, навыки управления проектами и готовые решения стали ключевыми элементами бизнеса компании. Команда Borusan Cat Казахстан нацелена на создание ценности за счет позиционирования себя, как поставщика решений, предлагая:

— Программу обмена оборотных компонентов — BORUSAN CAT[®] EXCHANGE, которая основана на системе обмена, при которой заказчик передает бывший в использовании узел в обмен на восстановленную нами продукцию.

— Мобильное приложение — BOOM 360 — комплексное мобильное приложение, объединившее в себе множество полезных инструментов и решений компании. С помощью BOOM 360 можно отслеживать свой парк техники и историю сервисных работ, получать различные уведомления, в том числе и о выезде сервисных специалистов, а также са

мостоятельно проводить звуковую диагностику своего оборудования.

Также есть возможность наблюдать за процессом ремонта своего оборудования в цехах Borusan Cat Казахстан в режиме реального времени, а также узнавать всю самую актуальную информацию о продуктах, услугах и акционных предложениях компании.

— Ремонт и восстановление техники и компонентов Cat в Центре Восстановления Компонентов.

Центр отвечает всем стандартам и требованиям компании Caterpillar, а также оснащен необходимыми станками и оборудованием для высококачественного ремонта и восстановления запасных частей и агрегатов.

В своей деятельности компания «Borusan Cat Казахстан» придерживается единой цели, которая отражается в слогане: «Мы создаем решения для лучшего мира» и нацелена на создание долгосрочных отношений с Заказчиками, сосредотачивая свое стратегическое направление на том, чтобы быть для них приоритетным поставщиком решений, опираясь при этом на имеющийся опыт по каждому из сегментов. Компания управляет полевыми операциями и жизненным циклом оборудования Заказчиков, используя при этом проактивный подход.



ТОО «KARLSKRONA LC AB» была создана 12 ноября 2023 года. Начиная свой путь от компании, предоставляющей сервисные услуги до производителя с полным циклом производства.

Компания занимается разработкой, производством, поставкой, монтажом и сервисным обслуживанием насосного, электротехнического, блочно-модульного, нестандартного оборудования, отливок из черных и цветных металлов и сплавов. Специализируется на разработке комплексных технических решений в нефтегазовой области, горнодобывающей промышленности и атомной энергетике.



СОВРЕМЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

За период с 2010 по 2016 годы компанией было освоено производство погружных промышленных насосов, запущены цеха по выпуску электротехнического оборудования, механической обработке металлов, покрасочный цех, построен завод литейно-сварочного производства. Модернизация производства дала возможность увеличить долю местного содержания по некоторым видам изделий до 80-90% и вывести технологический потенциал предприятия на уровень самых высоких мировых стандартов. Инженерно-конструкторский коллектив завода освоил производство консольных насосов серии СМР, насосов с разъемным корпусом марки СМР и горизонтальных многоступенчатых насо-

сов марки СМР соответствующих стандарту Американского института нефти API 610 (ISO 13709), грунтовых, шламовых, шлаковых и песковых насосов. Товарная линейка пополнилась блоками дозирования реагентов и блочными модульными станциями. Компания располагает испытательными стендами для насосов и трубопроводной арматуры по международным стандартам ISO 9906. Производственный процесс на заводе автоматизирован, внедрены стандарты менеджмента качества (ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001), что позволяет увеличить производительность и сократить время производства, повысить качество продукции и конкурентоспособность на рынке.

УЧАСТИЕ В ПРОЕКТАХ

Насосное оборудование является неотъемлемой частью многих инфраструктурных объектов, включая электростанции, нефтегазопроводы, водопроводы.

ТОО «KARLSKRONA LC AB» является первой и пока единственной в Казахстане Компанией, успешно прошедшей технологический аудит Госкорпорации «Росатом». Это позволило Компании в рамках долгосрочного контракта приступить к производству насосного оборудования для перекачивания морской воды в пятом и шестом энергоблоках АЭС «Куданкулам» в Индии и АЭС «Аккую» в Турции.

ЦЕНТРОБЕЖНЫЕ КОНСОЛЬНЫЕ НАСОСЫ И АГРЕГАТЫ НА ИХ ОСНОВЕ ПО СТАНДАРТУ API 610 (AMERICAN PETROLEUM INSTITUTE STANDART) / ISO 13709

Насосы по API 610 / ISO 13709 применяются в различных промышленных отраслях, таких как нефтегазовая, химическая и энергетическая, и являются одними из самых сложных в производстве, так как требуют высокой квалификации и опыта в области инженерных технологий. Производственные процессы включают множество этапов, начиная от проектирования и заканчивая испытаниями и сертификацией, и строго контролируются, чтобы гарантировать соответствие насосов стандарту API 610 / ISO 13709 высоким требованиям безопасности и надежности.

За два десятилетия компания KARLSKRONA создавала и производила продукцию, взаимодействовала с заказчиками, разделяла радости и трудности. Достижения компании стали возможными благодаря сотрудникам, чья страсть, усердие и профессионализм стали основой компании.

В 2023 году компании исполнилось 20 лет. 20-летие – это не только возможность отметить прошлые достижения, но и посмотреть в будущее. Мы гордимся нашей историей, но не останавливаемся на достигнутом и искренне верим, что самые яркие моменты нашей истории еще впереди.





АО Компания «Монтажспецстрой»:

30 ЛЕТ ИСТОРИИ УСПЕШНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

АО Компания «Монтажспецстрой» вошла на рынок промышленного строительства в 1994 году под руководством основателя – почетного строителя РК, бывшего Министра монтажных и специальных строительных работ **Евгения Георгиевича Ёжикова-Бабаханова** (1942 – 2023). Благодаря его опыту возведения всех стратегически важных строек КазССР, МСС заняла своё особое место в нише крупных, масштабных компаний.

Почти 30 лет труда своей яркой жизни Евгений Георгиевич посвятил служению во благо коллектива Компании, во благо процветания страны.



Евгений Георгиевич Ёжиков-Бабаханов

Принципы, заложенные первым президентом компании МСС:



1

Привлечение максимального количества местного персонала



2

Регулярная организация новых рабочих мест



3

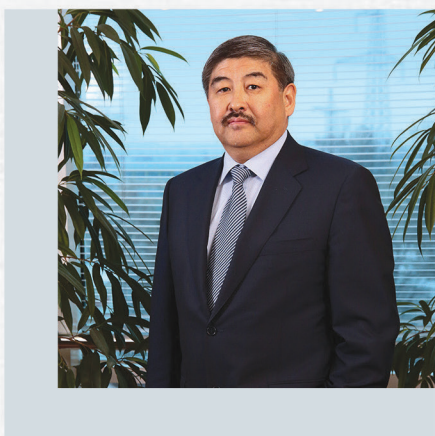
Создание системы обучения молодёжи



4

Организация и сохранение системы передачи накопленного опыта

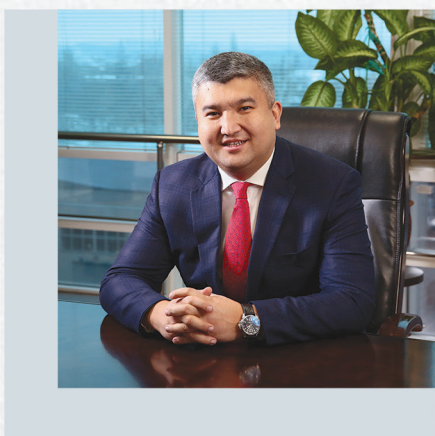
Таким образом, в МСС были утверждены принципы преемственности поколений, которые являются негласным внутренним кодексом Компании.



Назаров Талгат Кунакбаевич

В 2012 году Евгений Георгиевич принял решение, оставаясь «у руля» и имея решающий голос в Совете директоров, доверить руководство «Монтажспецстрой» своему коллеге - опытному бизнесмену и теперь уже преемнику – **Назарову Талгату Кунакбаевичу**, который до конца 2023 года, бесспорно и успешно руководил компанией 11 лет.

Конец 2023 года ознаменовало событие, связанное с полной сменой всех крупных акционеров компании. Здоровая и справедливая преемственность между прежними и новыми акционерами привела к сбалансированному решению назначить президентом компании бывшего заместителя президента по развитию и соакционера **Байтурсева Мухтара Аханбековича**, который к моменту назначения проработал в МСС на этой должности 12 лет и курировал портфель заказов и реализацию сложных EPC проектов на площадках.



Байтурсев Мухтар Аханбекович

Всего, за 30 лет существования, Компания имеет порядка 80 000 000 отработанных человеко-часов и общий оборот 1,7 млрд долларов за этот период. Статистика по технике безопасности: около 25 000 000 человеко-часов без потери рабочего времени за последние 10 лет на самых сложных проектах: TCO, KPO, NCOC, Maersk, Kazchrome, Жаикмунай, и др.

Приверженность Компании и сотрудников высоким стандартам безопасности подтверждается множеством престижных наград и сертификатов. К примеру, МСС был признан лучшим казахстанским подрядчиком проекта ПБР ТШО и лучшим кейсом в тематике «История успеха казахстанской компании на Тенгизе».

Беря за основу принципы, заложенные в базис Компании, опираясь на силу сплоченного коллектива, который сформировался за эти 30 лет, Байтурсев М. А. ставит цель сделать «Монтажспецстрой» промышленной компанией № 1 в Республике Казахстан, с планами поэтапного выхода на рынок международного промышленного строительства.



Республика Казахстан, г. Алматы, ул. Толе би, д. 291/1
+7(727) 238-17-86

www.mcc.kz

info@mcc.kz

Арман Исағалиев: Қатар нарығына Қазақстан компанияларын шығаруға аса мән береміз

Қатардағы Қазақстан Елшісі Арман Исағалиев екі ел арасындағы жаңа перспективалар мен ынтымақтастық туралы айтып берді.

1. Арман Қайратұлы, Сіз 2020 жылдан бері Қазақстан Республикасының Қатар мемлекетіндегі Елшісі қызметін атқарып келесіз. Біздің ел мен Қатар арасындағы ынтымақтастық деңгейін қалай бағалайсыз?

«Қазақстан мен Қатар арасындағы қарым-қатынас өте жоғары деңгейде деп сеніммен айта аламын. Екі мемлекет басшылары белсенді және тығыз байланыста. Ағымдағы жылдың 13-14 ақпанында Президент Қасым-Жомарт Кемелұлы Тоқаевтың Қатарға алғашқы мемлекеттік сапары тарихта қалар оқиға болды. Сапардың басты нәтижесі қарым-қатынастарды стратегиялық әріптестік деңгейіне жеткізу болды. Сонымен қатар, берік құқықтық база қалыптастырылды, ірі инвестициялық жобаларды жүзеге асыру бойынша келісімдерге қол жеткізілді. Дегенмен, мұнымен тоқтап қалмауымыз керек, өйткені екі елдің де бірлесіп жұмыс істеуге өте үлкен мүмкіндіктері бар. Оған дәлел - қатарлық инвесторлар үшін Қазақстанның өсіп келе жатқан тартымдылығы және сауда көлемін арттырудың үлкен әлеуеті. Сондықтан ынтымақтастықтың негізгі бағыттары белгіленіп, жемісті әріптестік үшін барлық жағдай жасалды. Кейінгі нәтиже екі елдің іскер топтарына байланысты».

2. Қатар Қазақстандағы қандай салаларға қызығушылық танытуда?

«Бүгінгі таңда Қазақстанда жүзеге асыру жоспарланған және нақты жобалары бар бірнеше перспективалы салаларды атауға болады. Олардың ең ірілері – Қашағандағы газ өңдеу зауыттары мен Бейнеу-Бозой-Шымкент газ құбырының екінші

желісінің құрылысы болып табылады. Қатар мемлекеті көгілдір отын экспорты бойынша әлемдік көшбасшы болғандықтан, бұл салада мемлекеттің үлкен тәжірибесі бар және ол ең соңғы технологиялармен жұмыс істейтінін де атап өту керек. Бұл жобалар бойынша уағдаластыққа Мемлекет басшысының жақында Дохаға жасаған мемлекеттік сапары барысында қол жеткізілді. Оларды жүзеге асыру еліміздің энергетикалық әлеуетін нығайта түсетін стратегиялық маңызды міндет болып табылады. Сонымен қатар, қатарлық Nebras Power компаниясы қуаттылығы 350 мегаватт болатын су электр стансасын салуды жоспарлап отыр. Тағы бір қатарлық компания Pearl Overseas біздің елде қуаттылығы 1,1 гигаватт құрамдастырылған газ қондырғыларын салу жобасымен айналысуда. Біз үшін де, қатарлықтар үшін де маңызды сала ол – ауыл шаруашылығы. Қатардың ұлттық азық-түлік қауіпсіздігі стратегиясына сәйкес, ел мүмкіндігінше азық-түлік жеткізу тізбегін әртараптандыруға ұмтылуда, сондықтан бұл салаға белсенді түрде инвестиция салуда. Сондай жобалардың бірі – Астанада астықты терең өңдеу зауытының құрылысы. Оны жүзеге асыру еліміздің экспорттық әлеуетін арттырады, өйткені зауыт өнімдері негізінен бидай глютені, крахмалдан және ақуыз изолятынан тұрады. Өнім Таяу Шығысқа, Еуропаға және АҚШ-қа экспортталады деп жоспарлануда. 2022 жылы Қатар Әмірі шейх Тамим бен Хамад әл-Танидің Қазақстанға мемлекеттік сапары барысындағы келісімдер нәтижесінде қол жеткізілген Астанадағы көпфункционалды медициналық орталық салу жобасын іске асыру бойынша жұмыстар жалғасуда. Ынтымақтастықтың жаңа бағытта-

рының арасында цифрландыру және телекоммуникациялар секторын ерекше атап өткен жөн. Бұл сала екі ел үшін де басымдық болып табылатынын ағымдағы жылдың ақпан айында Мемлекет басшысы Қатарға сапары барысындағы Қазақстан-Қатар инвестициялық дөңгелек үстелінде атап өтті. Еліміз цифрлық технологияларды бейімдеу бойынша озық отыз елдің қатарына кіретінін ескерсек, Қатар Қазақстан нарығына үлкен қызығушылық танытуда».

3. Қатар компанияларымен ірі жобаларды жүзеге асыруда технология мен тәжірибе алмасу үшін қазақстандық компанияларды Қатарға экспорттауда мемлекет тарапынан қандай шаралар қабылдандуда?

«Расында да, біз қазақстандық компаниялардың Қатар нарығына шығуына қолдау көрсетуге үлкен мән береміз. Қазірдің өзінде бізбен мұнай сервисі, ауыл шаруашылығы, IT шешімдері мен қызметтері саласындағы бірнеше компаниялар хабарласты. Айта кету керек, Қатар нарығы көлемі жағынан шағын болғанымен, өте талапшыл. Сондықтан өнімнің бәсекеге қабілеттілігі маңызды. Бүгінде ірі сауда желілерінің сөрелерінен қазақстандық ет және ет өнімдерін көруге болады. Сонымен қатар, кейбір қазақстандық кәсіпкерлер Қатарда қызмет көрсету саласында өз кәсіптерін ашып, жұмыстарын жүргізуде. Сондай-ақ Қатар мемлекеттік және жеке ұйымдары тарапынан қазақстандық компаниялардың IT қызметтеріне деген сұранысын байқаймыз. Айта кету керек, қазақстандық IT мамандары Қатарда үлкен беделге ие. Астана халықаралық қаржы орталығында тіркелген белгілі қатарлық Snoonu

компаниясы қазақстандық IT мамандары үшін өзіндік көпір қызметін атқаруда. Қазір компанияда жүзге жуық жас жігіттер жұмыс істейді. Олар компанияның одан әрі дамуына үлкен үлес қоса отырып, сонымен бірге Қатарда жүріп пайдалы халықаралық тәжірибе жинайды».

4. 2023 жылғы 3 қазанда Қазақстан-Қатар үкіметаралық комиссиясының отырысы ұйымдастырылды. Отырыс аясында Қатар мемлекетіндегі Қазақстан Республикасы Елшілігінің қолдауымен «Қазақстанның мұнай сервистік компаниялар одағы» ЗТБ бизнес-форум өткізді. Бұл форумның нәтижелері қандай болды және ол елдеріміз арасындағы қарым-қатынастарды одан әрі дамытуға қандай мүмкіндіктер берді?

«Бірлескен Қазақстан-Қатар үкіметаралық комиссиясының 6-шы отырысы аясында бизнес-форум жоғары деңгейде өтті. Ол іскер топтар арасындағы байланыстардың белсенділігі артқанын көрсетеді. Форум барысында іскер топтардың өкілдері өзара тиімді ынтымақтастықтың перспективаларын талқылап, b2b кездесулер форматында тікелей байланыстар орнатты. Қол жеткізілген келісімдерге сәйкес, алдағы уақытта Қазақстан-Қатардың сауда-өнеркәсіп палаталары екі елдің іскер топтары арасындағы әріптестікті нығайту мәселелерін үйлестіретін болады. Осы күні Қазақстан Премьер-Министрінің орынбасары Серік Жұманғарин мен Қатар Әмірі шейх Мұхаммед бен Абдулрахман Әл Тани арасында жоғары

деңгейде мазмұнды келіссөздер өткенін айта кетейік. Сонымен қатар, қазақстандық тарап пен Қатардың Сауда және өнеркәсіп министрі шейх Мұхаммед бен Хамад бен Касим Ал Тани басқарған әріптестерімен келіссөздер барысында өзара сауданы арттыру, экономиканың бірқатар маңызды салаларында инвестициялық жобаларды іске асыру бойынша нақты шешімдерге қол жеткізілді.

Комиссия отырысының қорытындысы бойынша екі ел делегацияларының басшылары инфрақұрылым, жаңартылатын энергия көздері, әуе қатынасы, ауыл шаруашылығы, азық-түлік технологиясы, туризм, жоғары білім және медицина салаларындағы ынтымақтастық бағыттарын бекітетін үкіметаралық хаттамаға қол қойды.

5. Қазақстандық бизнеске тілектеріңіз

«Ең алдымен, отандық бизнестің саны жағынан ғана емес, сапасы жағынан да тұрақты өсіп жатқанын атап өткім келеді. Расында да, халықаралық аренада еліміздің абыройын асқақтатып үлгерген көптеген сәтті кейстер қазақстандық бизнеске деген мақтаныш пен сенім ұялатады. Біз жұмыс істейтін барлық бизнес өкілдері еліміздің технологиялық, адами және басқарушылық дамудағы мықты позициясын көрсетеді. Сондықтан біз бизнесмендеріміздің одан әрі дамып, халықаралық нарыққа шығуын қалаймыз. Біз мемлекетіміздің Қатардағы ресми өкілдері ретінде қазақстандық кәсіпкерлердің кез-келген сындарлы идеялары мен бастамаларын қолдауға дайынбыз».





Арман Исагалиев: мы придаем огромное значение поддержке казахстанских компаний по выводу на рынок Катара

Посол Казахстана в Катаре Арман Исагалиев рассказал о новых перспективах и сотрудничестве между двумя странами

1. Арман Кайратович, вы занимаете пост Посла РК в Катаре с 2020 г. Как вы оцениваете уровень сотрудничества между нашей страной и Катаром?

«С уверенностью могу сказать, что отношения Казахстана с Катаром находятся на очень высоком уровне. Главы двух государств поддерживают активные и тесные контакты. Историческим событием стал первый государственный визит Президента Касым-Жомарта Кемелевича Токаева в Катар 13–14 февраля этого года. Основным итогом визита стал выведение отношений на уровень стратегического партнерства. Кроме того, сформирована солидная договорно-правовая база, достигнуты договоренности по реализации крупных инвестиционных проектов. Однако, мы не должны останавливаться на достигнутом, так как обе страны обладают колоссальными возможностями для совместной работы. Речь идет о растущей привлекательности Казахстана для катарских инвесторов и большом потенциале для наращивания объемов торговли. Поэтому, основные направления сотрудничества определены, созданы все условия для плодотворного партнерства, теперь дело за предпринимательскими кругами двух стран».

2. Какие отрасли в Казахстане интересуют Катар?

«На сегодняшний день можно назвать несколько перспективных отраслей, по которым уже есть конкретные проекты, планируемые к реализации в Казахстане. Крупнейшими из них является строительство газоперерабатывающих заводов в Кашагане и второй нитки магистрального газопровода Бейнеу-Бозой-

Шымкент. В данной сфере Катар имеет богатый опыт и новейшие технологии, так как Государство является мировым лидером по экспорту голубого топлива.

Договоренности по этим проектам были достигнуты в ходе недавнего государственного визита Президента нашей страны в Доху, их реализация является стратегически важной задачей, которая укрепит энергетический потенциал нашей страны. Кроме того, катарская компания Nebras Power планирует строительство гидроэлектростанции мощностью 350 мегаватт. Еще одной катарской компанией Pearl Overseas прорабатывается проект по строительству парогазовых установок мощностью 1,1 гигаватта в нашей стране. Не менее важной сферой как для нас, так и для катарцев является сельское хозяйство. Согласно национальной стратегии продовольственной безопасности Катара, страна стремится максимально диверсифицировать цепочки поставок продуктов питания, поэтому активно вкладывается в данную сферу. Одним из таких проектов является строительство завода по глубокой переработке зерна в Астане. Его реализация повысит экспортный потенциал нашей страны, так как продукция завода, в основном состоит из пшеничного глютена, крахмала и белкового изолята, которые будут экспортированы в страны Ближнего Востока, Европу и США. Продолжается работа по реализации проекта строительства в Астане многофункционального медицинского центра, о котором стороны договорились еще в 2022 году в ходе государственного визита Эмира Катара шейха Тамима бен Хамада Аль Тани в Казахстан.

Среди новейших направлений сотрудничества стоит выделить сектор цифровизации и телекоммуникации. Как отметил Глава государства в ходе казахстанско-катарского инвестиционного круглого стола в рамках визита в Катар в феврале этого года, данная сфера является приоритетной для обеих стран. Катар проявляет огромный интерес к казахстанскому рынку, учитывая то, что наша страна входит в тридцатку лучших стран по адаптации цифровых технологий.».

3. Какие меры предпринимаются государством по экспорту казахстанских компаний в Катар для получения опыта и технологий, имеющих у катарских компаний для реализации крупных проектов в отраслях, в которых они представлены?

«Действительно, мы придаем огромное значение поддержке казахстанских компаний по выводу на рынок Катара. К нам уже обратились несколько компаний в области нефтесервиса, сельского хозяйства, IT-решений и услуг. Следует отметить, что рынок Катара хоть и небольшой по своим размерам, но весьма требовательный. Поэтому, конкурентоспособность товара имеет ключевое значение. На сегодняшний день на прилавках крупнейших торговых сетей можно увидеть казахстанское мясо и мясную продукцию. Кроме того, отдельные казахстанские предприниматели уже начали свое дело в Катаре, в основном в сфере услуг. Также наблюдаем спрос на IT-услуги казахстанских компаний со стороны катарских государственных и частных структур. К слову, казахстанские айтишники имеют солидную репутацию в Катаре. Известная катарская компания

Snoonu, которая зарегистрирована в Международном финансовом центре Астана, выступает неким мостом для казахстанских IT специалистов. Сейчас в компании работают около ста наших молодых ребят, которые вносят огромный вклад в дальнейшее развитие компании, но вместе с тем, набираются полезного международного опыта, находясь в Катаре.».

4. 3 октября 2023 года организовано заседание казахстанско-катарской межправительственной комиссии, в рамках которой ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана» провел бизнес форум при поддержке Посольства РК в Катаре. Каковы итоги данного форума и какие возможности он предоставил для дальнейшего развития отношений между нашими странами?

«Проведенный бизнес форум в рамках 6-го заседания совместной казахстанско-катарской межправительственной комиссии высокого уровня свидетельствует о возросшей активности контактов между деловыми кругами. В ходе форума представители бизнес-групп обсудили перспективы взаимовыгодного сотрудничества и установили прямые контакты в формате b2b-встреч. Согласно достигнутым договоренностям, в дальнейшем торговые палаты Казахстана и Катара будут координировать вопросы укрепления партнёрства между предпринимательскими кругами двух стран. Следует отметить, что в тот же день были проведены предметные переговоры на высоком уровне между Заместителем Премьер-Министра Казахстана Сериком Жумангариним и Премьер-Министром Катара шейхом Мухаммедом

бен Абдулрахманом Аль Тани. Кроме того, в ходе переговоров казахстанской стороны со своими коллегами во главе с Министром торговли и промышленности Катара шейхом Мухаммедом бен Хамадом бен Касимом Аль Тани достигнуты конкретные договоренности по увеличению взаимной торговли и реализации инвестиционных проектов в ряде важных отраслей экономики. По итогам заседания комиссии руководители делегаций двух стран подписали межправительственный протокол, утвердивший направления сотрудничества в сферах инфраструктуры, возобновляемой энергетики, авиасообщений, сельского хозяйства, пищевых технологий, туризма, высшего образования и медицины.».

5. Ваши пожелания казахстанскому бизнесу

«Прежде всего, хотел бы отметить стабильный рост отечественного бизнеса не только в количественном значении, но и в плане качества. Действительно, многие успешные кейсы, которые уже успели прославить нашу страну на международной арене, вселяют гордость и уверенность в казахстанском бизнесе. Все представители бизнеса, с которыми мы работаем, демонстрируют мощные позиции нашей страны в технологическом, человеческом и управленческом развитии. Поэтому, мы желаем, чтобы наши бизнесмены и дальше развивались и выходили на международные рынки. Мы, как официальные представители нашего государства в Катаре, готовы поддержать любые конструктивные идеи и начинания казахстанских предпринимателей.».



Arman Isagaliyev: We attach great importance to the support of Kazakhstani companies in bringing to Qatar's market.

Kazakh Ambassador in Qatar Arman Isagaliyev spoke about new prospects and cooperation between the two countries.

1. Mr. Issagaliyev, you have been the Ambassador of the Republic of Kazakhstan to Qatar since 2020. How do you assess the level of cooperation between our country and Qatar?

"I can confidently say that Kazakhstan's relations with Qatar are at a very high level. The heads of the two states enjoy active and close contact. The first state visit of President Kassym-Jomart Toqayev to Qatar on February 13-14 of this year was a historic event. The main outcome of the visit was to raise relations to the level of strategic partnership. In addition, a solid legal framework has been formed, and agreements have been reached to implement major investment projects. However, we should not stop at what has been achieved, as both countries have tremendous opportunities for joint work. We are talking about the growing attractiveness of Kazakhstan for Qatari investors and the great potential for increasing trade volumes. Therefore, the key areas of cooperation have been identified, and all opportunities for a fruitful partnership have been created, now it is up to the business communities of the two countries."

2. What sectors in Kazakhstan is Qatar interested in?

"Today we can name several promising industries, for which there are already specific projects scheduled for implementation in Kazakhstan. The largest of them are the construction of gas processing plants in Kashagan and the second line of the main gas pipeline Beineu-Bozoy-Shymkent. In this field, Qatar has extensive experience and the latest technologies, as the state is the world leader in exporting blue fuel. Agreements on these projects were reached in the course of the recent state visit of the President of our country to Doha, and their implementation is a strategically important goal that will strengthen the energy potential of our country. Besides, the Qatari Nebras Power company is planning to build a hydroelectric power plant with a capacity of 350 megawatts. Another Qatari company, Pearl Overseas, is studying a project to build a combined cycle gas turbine plant with a capacity of 1.1 gigawatts in our country. Agriculture is no less important to both us and the Qataris. According to Qatar's national food security strategy, the country seeks to diversify the food supply chain as much as possible, so it is actively

investing in this area. One such project is the construction of a deep grain processing plant in Astana. Its implementation will increase the export potential of our country, as the plant's products mainly consist of wheat gluten, starch, and protein isolate, which will be exported to the Middle East, Europe, and the United States. The project to construct a multifunctional medical center in Astana, agreed upon during the 2022 state visit of the Emir of Qatar, Sheikh Tamim bin Hamad Al-Thani, to Kazakhstan, is still underway. The newest areas of cooperation include the sector of digitalization and telecommunications. As the head of state noted during the Kazakh-Qatari investment roundtable during his visit to Qatar this February, this area is a priority for both countries. Qatar shows a great interest in the Kazakhstani market, given that our country is ranked among the top thirty countries in adapting digital technologies."

3. What measures are taken by the state to export Kazakhstani companies to Qatar to gain expertise and technologies available to Qatari companies to implement major projects in the industries in which they are represented?

"Indeed, we attach great importance to supporting Kazakhstani companies to enter the Qatari market. Several companies in the field of oilfield services, agriculture, IT solutions, and services have already approached us. It should be noted that the Qatar market, although small in size, is very demanding. Therefore, the product's competitiveness is of key importance. Today, you can find Kazakhstani meat products on the shelves of the largest retail chains. In addition, some Kazakh businessmen have already started their business in Qatar, mainly in

the service sector. We also witness that Qatar public and private organizations are demanding IT services from Kazakh companies. By the way, Kazakhstani IT specialists have a solid reputation in Qatar. The well-known Qatari Snoonu company, which is incorporated in the Astana International Financial Center, acts as a bridge for Kazakhstani IT specialists. Now the company employs about a hundred of our young guys, who make a significant contribution to the further development of the company, but at the same time, they gain useful international experience while in Qatar." On October 3, 2023, there was organized a meeting of the Kazakh-Qatari intergovernmental commission, within the framework of which the Legal Entities Association Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan held a business forum with the support of the Embassy of the Republic of Kazakhstan in Qatar.

4. What are the results of this forum and what opportunities did it provide for further development of relations between our countries?

"The business forum, part of the 6th meeting of the high-level Kazakhstan-Qatar intergovernmental commission, highlights the growing contact between the business communities. During the forum, the representatives of business groups discussed the prospects of mutually beneficial cooperation and established direct contacts in the b2b-meetings format. According to the reached agreements, in the future, the Chambers of Commerce of Kazakhstan and Qatar will coordinate the issues of strengthening the partnership between the business groups of the two countries. It should be noted that on the

same day, high-level substantive talks were held between Serik Zhumangarin, Deputy Prime Minister of Kazakhstan, and Mohammed bin Abdulrahman Al-Thani, Prime Minister of Qatar. In addition, the negotiations of the Kazakh side with their counterparts led by the Minister of Trade and Industry of Qatar Sheikh Mohammed bin Hamad bin Qassim Al-Thani resulted in specific agreements to increase mutual trade and implement investment projects in several important sectors of the economy. Following the results of the commission meeting, the heads of delegations of the two countries signed an intergovernmental MoU approving the cooperation areas in the fields of infrastructure, renewable energy, air transportation, agriculture, food technologies, tourism, higher education, and medicine."

5. Your wishes for Kazakhstani business

"First of all, I would like to note the steady growth of domestic business not only in terms of quantity but also in terms of quality. Indeed, many successful cases, which have already managed to glorify our country in the international arena, inspire pride and confidence in Kazakhstani business. All business representatives with whom we work demonstrate the powerful position of our country in technological, human, and managerial development. Therefore, we wish for our businessmen to continue developing and to enter international markets. We, as official representatives of our issues of strengthening the partnership between the business groups of the two countries. It should be noted that on the same day, high-level substantive

Экспорт нефтесервиса: работа продолжается



KazService проводит дальнейшую работу по экспорту казахстанского нефтесервиса, в частности в страны ближнего востока в рамках поручения Президента Казахстана К.Токаева данных в сентябре 2023 года.

В начале февраля состоялся визит председателя президиума KazService Рашид Жаксылыкова в Стамбул, Турция для встречи с одним из крупнейших международных подрядчиков Tekfen. Tekfen Construction — одна из двух наиболее известных групп входящий Tekfen Holding, насчитывающая более 17 тысяч сотрудников, активный портфель стоимостью почти 2 миллиарда долларов США и более 330 успешно реализованных проектов. Группа считается одной из крупнейших компаний в Турции по стоимости завершённых проектов и владеет одним из крупнейших запасов строительной техники и оборудования в стране. В Казахстане компания выполнила крупные проекты, в частности по модернизации АНПЗ, расширение Тенгизского месторождения и участие в строи-

тельстве завода Болашак месторождения Кашаган. Tekfen Construction является первой компаний из международных подрядчиков по локализации в Казахстане, в частности первым назначила казахстанца как директора проекта на \$500-миллионном проекте на Тенгизе, а также директора компании в Казахстане. Другим положительным фактором является создание совместного предприятия с казахстанским Isker Consortium. На встрече были затронуты возможности участия казахстанских субподрядных компаний на проектах Tekfen в странах Ближнего Востока, где Tekfen выполняет крупные проекты, в частности в Катаре, Саудовской Аравии. Также были обсуждены вопросы участия Tekfen Construction в проектах Казахстана и визит руководства Tekfen Holding в Казахстан.

Export of oil services: work continues

KazService is carrying out further work on the export of Kazakh oil services, in particular to the countries of the Middle East, within the framework of the instructions of the President of Kazakhstan K. Tokayev in September 2023.

At the beginning of February, the Chairman of the Presidium of KazService Mr. Rashid Zhaksylykov visited Istanbul, Turkey to meet with one of the largest international contractors, Tekfen. Tekfen Construction is one of the two most prominent groups within Tekfen Holding, with over 17 thousand employees, an active portfolio valued at almost US\$2 billion and over 330 successfully completed projects. The group is considered one of the largest companies in Turkey by value of completed projects and holds one of the largest inventories of construction machinery and equipment in the country. In Kazakhstan, the company completed major projects, in particular the modernization of the Atyrau Refinery, the expansion of the Tengiz field and participation in the construction

of the Bolashak plant in the Kashagan field. Tekfen Construction is the first company among international localization contractors in Kazakhstan, in particular, the first to appoint a Kazakh as a project director on a \$500 million project in Tengiz, as well as a company director in Kazakhstan. Another positive factor is the creation of a joint venture with the Kazakh Isker Consortium. At the meeting, the possibilities of participation of Kazakh subcontracting companies in Tekfen projects in the Middle East, where Tekfen carries out large projects, in particular in Qatar and Saudi Arabia, were discussed. The participation of Tekfen Construction in Kazakhstan projects and the visit of Tekfen Holding management to Kazakhstan were also discussed



ДАУЛЕТОВА БАКЫТ
директор Гате Текфен Казахстан



КЕНЖЕКУЛОВ ТАЛГАТ
менеджер проекта



Берік Арын: Қазақстан және Сауд Арабиясы қарым-қатынастары жылдан-жылға нығаюда

Сауд Арабиясы Қазақстан үшін Таяу Шығыс аймағындағы стратегиялық маңызды мемлекет болып табылады. Біздің халықтарымыз арасындағы тарихи және мәдени байланыстар Ұлы Жібек жолы дәуірінен бастау алады. Бүгінгі таңда біздің елдеріміздің көшбасшыларының қолдауы мен күшті саяси ерік-жігерінің арқасында Қазақстан мен Сауд Арабиясы арасындағы қарым-қатынас прогрессивті қарқынмен дамып келеді. 2022 жылы Екі қасиетті мешіттің қамқоршысы Король Салман бен Әбделәзиздің шақыруымен Қазақстан Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың Сауд Арабиясына алғашқы ресми сапары өтті. Бұл сапар екіжақты қарым-қатынастардың жаңа кезеңінің басталуына себепкер болды. Екі елдің көшбасшылары сауда-экономикалық және инвестициялық байланыстарды жандандыруға, саяси диалогты кеңейтуге және тереңдетуге екі жақты ынталы екенін растады. 2023 жылы Қазақстан Пре-

зиденті Қасым-Жомарт Тоқаев Джидда қаласында өткен «Орталық Азия — Парсы шығанағы елдерінің ынтымақтастық кеңесінің» бірінші саммитіне қатысты. Бұл сәт өңіраралық ынтымақтастық тарихындағы маңызды оқиға. Орталық Азия елдері мен Парсы шығанағы елдерінің ынтымақтастық кеңесінің басшылары алғаш рет бір үстел басында өңіраралық ынтымақтастық мәселелерін, оның ішінде сауда-экономикалық, инвестициялық, туризм, көлік-логистика салаларындағы ынтымақтастықты дамыту, экологиялық, ғылыми, білім беру және басқа да салаларды талқылады. Қазақстан басшысының Сауд Арабиясына жасалған аталмыш сапарлары Қазақстан-Сауд Арабиясы арасындағы ынтымақтастықты, әсіресе сауда-экономикалық және инвестициялық салаларды белсендіруге мүмкіндік берді. Өткен жылы Эр-Риядта Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің орын-

басары — Сыртқы істер министрі М.Нұртілеу мен Сауд Арабиясы Корольдігінің Инвестициялар министрі Халид Әл-Фалихтің төрағалығымен бірлескен Үкіметаралық комиссияның 6-шы отырысы сәтті өтті. Комиссия отырысы аясында екі елдің 100-ден астам бизнес өкілдерінің қатысуымен Қазақстан-Саудия инвестициялық дөңгелек үстелімен бірге Қазақстан Республикасы — Сауд Арабиясы Корольдігі Іскерлік кеңесінің бірінші кеңейтілген отырысы ұйымдастырылды. Осы іс-шаралардың нәтижесінде Қазақстан мен Сауд Арабиясы арасында дипломатиялық және қызметтік төлқұжат иелерін визалық талаптардан босату туралы үкіметаралық келісімге және Сауд Арабиясының Эксим банкі мен Қазақстанның Даму банкі арасында ынтымақтастық туралы меморандумға қол қойылды. Сауд Арабиясының «FlyNas» әуе компаниясы 2024 жылдың көктем-жаз маусымынан бастап Ал-



маты — Эр-Рияд бағыты бойынша тікелей әуе рейсін ашу туралы келісімге қол жеткізілді. Айта кету керек, қазіргі уақытта үш авиакомпания (Air Astana, Flynas және SCAT) Алматы-Джидда, Алматы-Медина, Шымкент-Джидда және Шымкент-Медина бағыттары бойынша тұрақты рейстерді орындайды». Өткен жылы Қазақстан-Сауд Арабия қатынастарының жаңа серпініне Сауд Арабиясы Корольдігінің Ауыл шаруашылығы, қоршаған орта және су ресурстары министрі А.Аль-Фадлидің Қазақстанға және Қазақстан Республикасының Энергетика министрі А.Сәтқалиевтің Қазақстанға сапарлары, сонымен қатар қол жеткізілген уағдаластықтарды жүзеге асыруға бағытталған қаржы институттары басшыларының және бизнес өкілдерінің өзара сапарлары да оң әсер етті. Жалпы, 2023 жыл Қазақстанның Эр-Риядқа алғашқы сауда миссиясы барысында ұйымдастырылған Қазақстан-Сауд Арабия бизнес-форумының сәтті өтуімен аяқталды. Оған екі елден 80-нен астам компания қатысып, агробизнес, IT және коммуникациялық технологиялар салаларындағы 18,2 миллион долларға келісімшарт жасасты. Елдеріміз арасында тікелей әуе қатынасының ашылуы және соңғы жылдары визалық режимнің жеңілдетілуіне байланысты Қазақстанға келетін саудиялық туристердің саны айтарлықтай артып, рекордтық деңгейге жетті. Егер бұрын елімізге туристік мақсатта жылына ең көбі 200–300 САК азаматы келген болса, 2022–2023 жж. олардың саны 6–7 мыңнан асты. Біз алдағы уақытта да туризм саласындағы ынтымақтастықты белсенді түрде арттыруға ниеттіміз. Екіжақты қарым-қатынастардың жоғары серпіні биыл да жалғасын табуда. Жыл басынан бері Сауд Арабиясында өткен «Future Mineral Forum», «World Defense Show-2024», «Big5 construction», «Leap digital forum» сияқты халықаралық іс-шараларда Қазақстан жоғары деңгейде ұсынылды. Үкіметтік делегациялардан басқа, біз осы іс-шараларға қазақстандық

бизнес пен жеке сектор өкілдерінің белсенді қатысқанын көріп қуандық, олар осы алаңдарда өз өнімдерін ұсынып қана қоймай, сонымен қатар саудиялық серіктестермен байланыс орнатуға, тәжірибе алмасуға және тақырыптық мәселелерді талқылауға мүмкіндік алды. Наурыз айының басында Эр-Риядта "Al-Farabi innivation hub" деп аталатын қазақстандық IT хабтың ашылуы Қазақстан-Сауд Арабиясы қарым-қатынасындағы маңызды оқиға болды. Бұл хаб Сауд Арабиясымен сауда, инвестиция, қызмет көрсету, логистика, туризм, қаржы және т.б. салаларда ынтымақтастықты кеңейтуді қалайтын кез келген қазақстандық компаниялар кіре алатын өзіндік бизнес алаңы болмақ. Біз стартап-жобаларымызды, IT-индустриядағы инновациялық шешімдерді және ақпараттық технологияларды ілгерілету үшін осы платформаның әлеуетін толығымен пайдалануға ниеттіміз. Тоқтала кетерлік жайт, Acwa Power компаниясының Қазақстан Республикасындағы бірлескен энергетикалық жобасын жүзеге асыру туралы Қазақстан мен Сауд Арабиясы арасындағы үкіметаралық келісімге қол қою тарихи оқиға болды. Бұл келісім ағымдағы жылдың 7 наурызында Сауд Арабиясы Корольдігінің Энергетика министрі ханзада Абдулазиз бен Салманның Астанаға сапары аясында Мемлекет басшысы Қ. Қ. Тоқаевтың қатысуымен жасалған. Құны 1,8 млрд доллардан асатын ACWA Power жобасы Жоңғар қақпа-

сында (Жетісу облысы) жалпы қуаты 1 ГВт жел электр станциясының құрылысын қарастырады. Бұл біздің елдегі саудиялық ең ірі инвестициялық жоба және инвестициялық қарым-қатынастарымыздағы алғашқы «success story» болады, сонымен қатар басқа саудиялық инвесторлар үшін жақсы үлгі болады. Айта кету керек, ACWA POWER жаңартылатын көздерден электр энергиясын және бу газ турбиналарын өндіру, сондай-ақ жасыл сутегі мен тұщы суды өндіру бойынша әлемдегі жетекші компаниялардың бірі болып табылады. Компанияның энергетикалық қоржынында жалпы жобалық қуаты 55 ГВт электр энергиясын және жалпы инвестиция көлемі шамамен 84,7 млрд. АҚШ долларын құрайтын 12 елдегі 81 активі бар. Жоғарыда аталған маңызды оқиғалар екі мемлекет арасындағы дипломатиялық қарым-қатынастардың орнағанына 30 жыл толуы қарсаңында өте символикалық сипатқа ие болды. Қазақстан мен Сауд Арабиясы бүгінде көптеген өңірлік және халықаралық мәселелер бойынша көзқарастары ұқсас достық пен өзара түсіністікке негізделген берік қарым-қатынастарға ие. Біз Сауд Арабиясын еліміздің Таяу Шығыс аймағындағы және араб әлеміндегі ең сенімді және маңызды серіктестерінің бірі ретінде қарастырамыз. Осыған орай, Қазақстанның Эр-Риядтағы Елшілігі екі ел арасындағы қарым-қатынасты одан әрі дамытуға белсенді күш-жігерін салады.

Берик Арын: Взаимоотношения между Казахстаном и Саудовской Аравией укрепляются из года в год



Саудовская Аравия является для Казахстана стратегически важной страной в регионе Ближнего Востока. Исторические и культурные связи между нашими народами имеют глубокие корни, которые берут свое начало со времен «Великого шелкового пути».

Сегодня благодаря поддержке и твердой политической воле Лидеров наших стран взаимоотношения между Казахстаном и Саудовской Аравией развиваются поступательными темпами.

В 2022 году по приглашению Хранителя Двух Святынь — Короля Салмана бен Абдельазиза состоялся первый официальный визит Президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева в Саудовскую Аравию, который открыл новый этап в двусторонних отношениях. Лидеры двух стран подтвердили твердое обоюдное стремление к активизации торгово-экономических и инвестиционных связей, расширению и углублению политического диалога. В 2023 году Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев принял участие в первом саммите «Центральная Азия — ССАГПЗ», прошедшем в г. Джидда. Данное мероприятие стало поистине важным событием в истории межрегионального сотрудничества. Впервые лидеры стран Центральной Азии и ССАГПЗ за одним столом обсудили вопросы межрегионального взаимодействия, в том числе развитие кооперации в торгово-экономической, инвестиционной,

туристической, транспортно-логистической, экологической, научно-образовательной и др. сферах.

Данные визиты Главы Казахстана в Саудовскую Аравию позволили активизировать весь спектр казахстанско-саудовского сотрудничества, особенно в торгово-экономической и инвестиционных сферах. В прошлом году благодаря совместным усилиям под председательством Заместителя Премьер-Министра — Министра иностранных дел РК М.Нуртлеу и Министра инвестиций КСА Халида Аль-Фалиха успешно прошло 6-е заседание Межправительственной комиссии в г. Эр-Рияд. В рамках заседания комиссии были организованы Казахско-саудовский инвестиционный круглый стол и Первое расширенное заседание Делового совета РК-КСА с участием свыше 100 представителей бизнеса двух стран. По итогам данных мероприятий, между Казахстаном и Саудовской Аравией было подписано межправительственное соглашение об освобождении владельцев дипломатических и служебных паспортов от визовых требований и заключен меморандум о сотрудничестве между саудовским Exim bank и казахстанским Банком развития, а также достигнута договорённость об открытии прямого авиасообщения по маршруту «Алматы — Эр-Рияд» саудовской авиакомпанией «FlyNas» с весенне-летнего сезона 2024 года. Следует отметить, что в настоящее время три авиалинии («Air Astana», «Flynas» и «SCAT»)

выполняют регулярные рейсы по маршрутам «Алматы-Джидда», «Алматы-Медина», «Шымкент-Джидда» и «Шымкент-Медина». На динамику казахстанско-саудовских отношений в прошлом году также положительно повлияли визиты Министра сельского хозяйства, охраны окружающей среды и водных ресурсов КСА А.Аль-Фадли в Казахстан и Министра энергетики РК А.Саткалиева в Саудовскую Аравию, взаимные визиты руководителей финансовых институтов и представителей деловых кругов, в ходе которых особое внимание было уделено вопросам реализации договорённостей, достигнутых на высоком уровне. В целом, 2023 год завершился успешным проведением казахстанско-саудовского бизнес-форума, организованного в рамках первой торговой миссии Казахстана в г. Эр-Рияд. В ней приняли участие более 80 компании двух стран, которые по итогам мероприятия в сферах агробизнеса, IT и коммуникационных технологий заключили контракты на сумму 18,2 млн. долл. США.

С запуском прямых авиарейсов между нашими странами и облегчением визового режима в течении последних лет в значительной мере возросло количество саудовских туристов, посетивших Казахстан, достигнув рекордных показателей. Если ранее с туристической целью нашу страну в год посещали не более 200–300 граждан КСА, то в 2022–2023 гг. их количество превысило 6–7 тыс. Мы намерены и дальше активно наращивать сотрудничество в туристической сфере.

Высокая динамика двусторонних отношений также сохраняется и в текущем году. С начала года Казахстан был представлен на высоком уровне в таких международных мероприятиях, как "Future mineral forum", "World defense show-2024", "Big5 construction", "Leap digital forum", прошедших в Саудовской Аравии. Помимо правительственных делегаций нам было от радно видеть активное участие в данных мероприятиях представителей казахстанского бизнеса и частного сектора, которые имели возможность не только представить свою продукцию на указанных площадках, но и наладить контакты с саудовскими партнерами, обменяться опытом и обсудить тематические вопросы.

Важным событием в казахстанско-саудовских отношениях стало открытие в начале марта т.г. в Эр-Рияде казахстанского IT хаба под названием "Al-Farabi innivation hub". Данный хаб будет своего рода бизнес-площадкой, куда могут войти любые казахстанские ком-



пании, желающие расширять сотрудничество с Саудовской Аравией в области торговли, инвестиций, услуг, логистики, туризма, финансов и т.д. Мы намерены в полной мере использовать потенциал данной площадки для продвижения наших стратап проектов, инновационных решений в IT индустрии и информационных технологиях. Безусловно, историческим событием в двусторонних отношениях стало подписание межправительственного соглашения между Казахстаном и Саудовской Аравией о реализации совместного энергетического проекта компании Acwa Power в РК. Данное соглашение было заключено 7 марта т.г. в рамках визита Министра энергетики КСА Принца Абдельазиза бен Салмана в Астану, где он был принят Главой государства К. К. Токаевым. Проект ACWA Power стоимостью более 1,8 млрд. долл. предусматривает строительство ветровой электростанции общей мощностью 1 ГВт в Джунгарских Воротах (область Жетісу). Он станет самым крупным саудовским инвестиционным проектом в нашей стране и первым «success story» в наших инвестиционных отношениях, а также послужит хорошим примером для других саудовских инвесторов.

Следует отметить, что «ACWA POWER» входит в число ведущих мировых компаний в сфере производства электроэнергии из возобновляемых источников и парагазовых турбин, а также производства зеленого водорода и опресненной воды. Энергетический портфель компании включает в себя 81 актив в 12 странах совокупной мощностью проектов свыше 55 ГВт электроэнергии и общим объемом инвестиций порядка 84,7 миллиардов долларов США. Выше отмеченные важные события стали весьма символическими накануне 30-летия установления дипломатических отношений между двумя государствами. Казахстан и Саудовскую Аравию сегодня связывают прочные отношения, основанные на дружбе и взаимопонимании, со схожими взглядами на многие региональные и международные вопросы.

Мы рассматриваем Саудовскую Аравию как одну из самых надёжных и важных партнёров нашей страны в регионе Ближнего Востока и арабском мире. В этой связи Посольство Казахстана в Эр-Рияде продолжит прилагать активные усилия для дальнейшего развития отношений между двумя странами.

Казахстан и Катар: запуск торгово-промышленной палаты

В конце 2023 года для укрепления экономических и деловых отношений между Казахстаном и Катаром, при поддержке Союза нефтесервисных компаний Казахстана была создана ОЮЛ «Казахстанско-Катарская торгово-промышленная палата». Целью работы Палаты является:

*Укрепление торгово-экономических взаимоотношений между двумя странами
Содействие бизнесменам обеих стран в совместных проектах
Содействие в увеличение катарских инвестиций в Казахстан*

В рамках работы Палата планирует проводить бизнес-форумы, круглые столы, исследования, встречи и бизнес-миссии. Головной офис Палаты базируется в г. Астане. Отдельно Палата будет работать над поручением Главы государства Казахстана по экспорту нефтесервиса в Катар, в котором реализуются нефтегазовые проекты на сумму более 50 млрд. долларов США. Первым мероприятием Палаты стало участие в делегации президента при его визите в Катар в феврале 2024 года. В рамках данной поездки были подписаны соглашения на сумму более 18 млрд. долларов США, из которых 11 млрд. долларов приходится на нефтегазовый сектор. Так компанией QazaqGaz подписаны с компанией Power International Holding UCC Holding обязывающие соглашения об основных условиях сделок с указанием основных коммерческих условий по совместной реализации проектов:

1. Строительство газоперерабатывающего завода мощностью 1 млрд м³ на месторождении Кашаган;
2. Строительство газоперерабатывающего завода мощностью 2,5 млрд м³ на месторождении Кашаган;
3. Строительство новой компрессорной станции КС-14 и магистрального газопровода «КС-14-Костанай»;
4. Строительство второй нитки магистрального газопровода «Бейнеу – Бозой – Шымкент». Общая сумма четырех соглашений оставляет \$11 млрд.





Kazakhstan and Qatar: launch of a chamber of commerce and industry

At the end of 2023, to strengthen economic and business relations between Kazakhstan and Qatar, with the support of the KazService Association of Oil Service Companies of Kazakhstan, the Kazakhstan-Qatar Chamber of Commerce and Industry was created. The purpose of the Chamber's work is:

- Strengthening trade and economic relations between the two countries*
- Assisting businessmen of both countries in joint projects*
- Assistance in increasing Qatari investments in Kazakhstan*

As part of its work, the Chamber plans to hold business forums, round tables, studies, meetings and business missions. The head office of the Chamber is based in Astana. Separately, the Chamber will work on the instructions of the president of Kazakhstan to export oil services to Qatar, where oil and gas projects worth more than 50 billion US dollars are being implemented. The Chamber's first event was participation in the President's delegation during his visit to Qatar in February 2024. As part of this trip, agreements worth more than 18 billion US dollars were signed, from which 11 billion dollars were in the oil and gas sector. Thus, QazaqGaz signed binding agreements with Power International Holding on the main terms of transactions indicating the main commercial conditions for the joint implementation of projects:

1. Construction of a gas processing plant with a capacity
 1. billion m³ at the Kashagan field;
 2. Construction of a gas processing plant with a capacity of 2.5 billion m³ at the Kashagan field;
 3. Construction of a new compressor station KS-14 and the main gas pipeline "KS-14-Kostanay";
 4. Construction of the second line of the main gas pipeline "Beineu — Bozoy — Shymkent". The total amount of the four agreements leaves \$11 billion.

Стратегическое сотрудничество для развития нефтегазовой отрасли Казахстана: Открытый диалог с ТШО

Значимость открытого обсуждения и сотрудничества между нефтегазовыми компаниями и местными поставщиками подтверждается многолетним опытом в Казахстане, подчеркивает Председатель Президиума KazService. Рашид Жаксылыков.



2024 год начался для членов KazService с традиционных деловых завтраков с операторами Тенгизшевройл и Северо-Каспийского Проекта. Эта исторически сложившаяся практика является ключевым моментом обсуждения новых идей, подходов, а также вопросов безопасности и экологии в нефтегазовой отрасли. Председатель Президиума KazService Рашид Жаксылыков отметил, что на последней встрече с Премьер-министром Казахстана и руководством Шелтона обсуждались вопросы о создании благоприятных условий для инвесторов, что тре-

бует увеличения доли местного содержания в деятельности нефтегазовых операторов. Также на встрече обсуждались вопросы локализации производства, вопросы безопасности и охраны труда. Поднимались вопросы по проектам по увеличению участия местных предприятий и стратегии технического обслуживания. Говорили и о текущих проектах по увеличению участия местных предприятий в ТРУ и кейсах по локализации производств на Тенгизе. В конце встречи участники лично обсудили с представителями ТШО и НККК интересующие их вопросы.

Бизнес встреча НКОК с членами Союза

21 февраля 2024 года KazService организовал встречу между руководством NCOC и нефтесервисными компаниями. В текущем году нефтесервисный рынок ожидает значительный спад после завершения Проекта Будущего Расширения на Тенгизе, ПРК 1-Б на Карачаганаке и неопределенности расширения Кашагана. На встречу прибыло руководство в составе Оливье Лазар, Ерлан Мукай и новоиспеченный Управляющий директор Джанкарло Рую, а также все генеральные менеджера NCOC. На встрече с руководством компании акцент был сделан на вопросах безопасности, охраны труда, этики и соблюдении законодательства при

заключении контрактов. Генеральный директор NCOC выразил приверженность открытому диалогу с бизнесом и обсудил планы по увеличению местного содержания в своей деятельности. На деловом завтраке также обсудили текущие проекты второй фазы Кашагана по увеличению участия местных предприятий в ТРУ и требования иностранных инвесторов к местным предприятиям в контексте заключения контрактов на закупки. Вместе с тем, поделились идеями по возможности участия UCC Holding на проекте строительства ГПЗ на Кашагане и сотрудничестве с АО «НК «QazaqGaz». Встречи с руководством НКОК прошли в неофициальной обстановке «без галстуков»: в конце встречи участники смогли обменяться контактами.



Казахстанская делегация на международной конференции Baker Hughes: ключевые моменты и перспективы

Первый международный нефтегазовый форум в этом году, ежегодное собрание Baker Hughes, прошел во Флоренции, Италия, с 28 по 30 января 2024 года. Казахстанская делегация, включающая более 20 руководителей нефтегазовых и нефтесервисных компаний, впервые приняла участие в этом крупном мероприятии. Форум был посвящен теме «Энергия перемен», рассматривая изменения в мировой энергетике и новые вызовы, стоящие перед производителями и потребителями. Участники обсудили инновации, партнерства и стратегические изменения необходимые для энергетической безопасности, устойчивости и доступности. Казахстанская делегация активно взаимодействовала с представителями международных компаний, особенно сосредоточившись на переговорах о потенциальном сотрудничестве и экспорте нефтесервисных услуг.

На конференции были представлены ключевые доклады и панельные дискуссии, в которых приняли участие выдающиеся лидеры и эксперты отрасли, включая министров энергетики, генеральных директоров крупнейших энергетических компаний и других высокопоставленных чиновников. Темой вступительного слова Лоренцо Симонелли, председателя и главного исполнительного директора Baker Hughes, была необходимость устойчивого

развития энергетики в условиях быстро меняющегося мира. Он подчеркнул важность внедрения новых технологий и развития инновационной культуры для достижения баланса между энергетической безопасностью, устойчивостью и доступностью.

Особое внимание было уделено посещению завода Nuovo Pignone, который является частью Baker Hughes и специализируется на производстве газотурбинного и компрессорного оборудования. Казахстанская делегация ознакомилась с передовыми технологиями и оборудованием этой компании, что представляет значимый потенциал для дальнейшего развития сотрудничества в области энергетики.

В ходе форума были успешно проведены переговоры и встречи, которые могут привести к заключению важных соглашений и расширению партнерских отношений между казахстанскими и международными компаниями в сфере нефтегазового бизнеса.

Таким образом, участие казахстанской делегации на ежегодном собрании Baker Hughes во Флоренции стало важным шагом в направлении укрепления позиций страны на мировой энергетической арене и стимулирования развития отрасли внутри страны.



Kazakh delegation in Florence at Baker Hughes Annual Meeting



This year's first international oil and gas forum, the Baker Hughes Annual Meeting, took place in Florence, Italy, January 28–30, 2024. The Kazakh delegation of more than 20 CEOs of oil and gas and oil service companies participated for the first time in such a large composition. The theme for this 2024 annual meeting was “The Energy of Change,” exploring how the energy world is changing as new demands are placed on both producers and consumers to address the trilemma of safety, sustainability and affordability. This annual meeting provided important dialogues about solutions, innovation, partnerships and disruption to create needed systemic change. On their first day arriving at Leopold Stadium, attendees at the over two hour event were treated to significant displays of all of Baker Hughes' traditional oil and gas product lines, as well as displays of new energy lines focusing on things like CCUS and hydrogen. About half an hour after the start of the gala concert, the opera program began in the theater. Welcoming remarks were given by Florence Mayor Dario Nardella and Baker Hughes Chairman, President and CEO Lorenzo Simonelli. The Baker Hughes Annual Meeting continued on Monday, January 29, with

the first of two full days of plenary sessions and keynote speakers, as well as panel discussions and technical sessions. Examples of famous speakers include Prince Abdulaziz bin Salman Al Saud, Minister of Energy of the Kingdom of Saudi Arabia; Saad Hamad Al Barrak, former Deputy Prime Minister, Minister of Petroleum and Minister of State for Economic and Investment Affairs of Kuwait and Executive Chairman of ILA Group; Abdulkareem A. Al-Ghamdi, Executive Vice President, Gas, Saudi Aramco; Gordon Birrell, executive vice president of operations and operations at BP; Ahmet Berat Konkar, Ministry of Energy and Natural Resources of Turkey; Brad Crabtree, Assistant Secretary for Fossil Energy and Carbon Management, US Department of Energy; Jack Fusco, president and CEO of Cheniere Energy; Paul Marsden, president of Bechtel Energy; Adriano Mongini, CEO of Azule Energy; Alessandro Puliti; CEO and CEO of Saipem S.p.A; Toby Rice, President and CEO of EQT; Mike Sommers, president and CEO of the American Petroleum Institute; Nicholas Terraz, President of Exploration and Production, TotalEnergies; and Adif Zulkifli, Executive Vice President and General Manager, Exploration and Production, PETRONAS. Mr. Simonelli, Chairman and CEO of Baker Hughes, reminded the audience in his opening remarks that sustainable energy development must make a comeback into focus. The energy of change is a change of paradigms, the introduction of new technologies and the development of a culture of innovation and inclusiveness to achieve the trilemma of energy security goals, sustainability and accessibility.

The world is at a critical turning point.

- *The first global inventory of the Paris Agreement comes at COP28, with 2023 the hottest year on record.*
 - *COP28 reminded us that climate change remains very real and will continue to impact our global economy as well as energy availability.*
 - *There will be more geopolitical instability in 2023 than in decades, while energy security remains critical.*

- *Generative AI has become the trend of the year, but the technology is underutilized and widely misunderstood.*
- *Demand for hydrocarbons continues to grow.*

Khalid Bin Khalifa Al Thani, CEO QatarEnergy LNG says that QatarEnergy LNG — the path to the energy transition. He noted that QatarEnergy LNG is committed to building its expansion projects without compromising safety and accessibility standards. As part of the forum, the Kazakh delegation visited the Nuovo Pignone plant. This plant, which produces compressors and gas turbines for the oil and gas, chemical, heavy industrial and energy industries, is part of Baker Hughes. Production facilities are located in Italy. Nuovo Pignone is one of the world's oldest engineering companies, representing a center of excellence in the field of gas turbines, compressors and pumps. Over its more than 170-year history, this Italian company has produced many pieces of equipment that have become industry standards. In 2017, Nuovo Pignone became part of Baker Hughes. Today the company has approximately 5,300 employees, of which 4,300 work in Florence (the rest in Massa, Bari, Vibo and Talamone). The company continues to develop intensively and extensively. In 2018, its annual turnover exceeded \$5 billion. Nuovo Pignone is the world's leading manufacturer of turbines and a leader in this area among Baker Hughes divisions.

The company's activities in the field of turbomachinery focus on turbines for the following applications:

- *electricity generation,*
- *gas liquefaction,*
- *compression of liquids in oil wells.*

On the sidelines of the forum, delegates from Kazakhstan held successful negotiations with international oil and gas companies, in particular, the Chairman of the KazService Presidium, Rashid Zhaksylykov, met with the global CEOs of leading contracting companies operating in Kazakhstan. Representatives of KazService also held meetings with leading oil and gas companies from the Middle East on the export of Kazakh oil services.



ИТОГИ ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2023»

Союз нефтесервисных компаний Казахстана не впервые выступает организатором нефтегазовой конференции для улучшения благосостояния местного бизнеса. И этот год не стал исключением. 17 ноября 2023 года в нефтяной столице страны была организована одиннадцатая конференция «Казнефтегазсервис-2023», которая традиционно стала местом встречи иностранного и казахстанского бизнес-сообщества

Ежегодная отраслевая конференция, объединившая в этом году более 300 участников, стала знаменательным событием в нефтесервисной индустрии Казахстана. Вот уже одиннадцатый год мероприятие проводится в традиционном формате, но уж более с расширенным контингентом и новыми идеями по выстраиванию конструктивного диалога между государственными органами, недропользователями и нефтесервисными компаниями. Мероприятие прошло 17 ноября 2023 года в отеле «Renaissance» города Атырау при поддержке Министерства энергетики Республики Казахстан, Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» и Полномочного органа «PSA», а также АО «НК «QazaqGaz». По многочисленным отзывам и пожеланиям членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана, тема конференции была посвящена нефтегазовому строительству и инжинирингу. Данная конференция уже стала традиционным местом деловых переговоров для крупных операторов, действующих подрядчиков и компаний, которые только планируют принять участие в реализации крупных нефтегазовых и нефтехимических проектов. В связи с активной реализацией нефтегазохимических и нефтегазовых

проектов, которые имеют огромное значение для экономики Казахстана особое внимание участников было сосредоточено на необходимости активизации роли отечественных сервисных и производственных компаний.

Открывая конференцию, **Рашид Жаксылыков**, Председатель Президиума Союза, поприветствовал всех гостей и участников, сделав акцент на стабильности диалога между ключевыми участниками рынка. Также Рашид Жаксылыков подчеркнул, что текущая стабильность цен способствует улучшению условий работы для казахстанских подрядчиков, что в свою очередь укрепляет их позиции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В работе конференции приняли участие Айдар Абдуалиев, Заместитель Председателя Комитета экологического регулирования и контроля Министерства экологии Республики Казахстан, Акжол Оспанов, Управляющий директор САЦ ТЭК РК, Нуржан Кисметов, Заместитель директора ТОО PSA, Муратбек Маханов, Управляющий директор нефтегазового сектора и экологии НПП РК Атамекен и Мейирбек Ихсанов, Первый заместитель Председателя Правления АО «НК «QazaqGaz». В ходе конференции были представлены доклады

и презентации операторов по крупным проектам и местному содержанию.

Необходимо отметить, что были затронуты темы экологической ответственности компаний, работающих в нефтегазовой отрасли. **Айдар Абдуалиев** выразил обеспокоенность по поводу воздействия отрасли на окружающую среду и в связи с увеличением отходов остро стоит вопрос по их утилизации. Компании, получившие лицензии по утилизации отходов должны работать в том регионе, где получили лицензию. В данный момент фиксируются нарушения со стороны лицензированных компаний. Также отмечены воздействия попутного нефтяного газа на экологию и здоровье местного населения. С помощью наилучших доступных технологий есть возможность предотвратить проблемы экологии и подчеркнуть необходимость соблюдения экологических норм и стандартов.

В контексте развития отрасли **Нуржан Кисметов** акцентировал важность местного содержания в проектах и призвал к более активному использованию производственного потенциала казахстанских компаний. Это не только способствует укреплению национальной экономики, но и повышает конкурентоспособ-



Мейрбек Ихсанов раскрыл важность природного газа как ключевого элемента в переходе к зелёной экономике и обозначили пути повышения инвестиционной привлекательности отрасли через внедрение модельных контрактов и реформирование рынка ГСМ.



По словам **Муратбека Маханова** со стороны НПП Атамекен согласно поручению Президента РК по продвижению отечественных нефтесервисных компаний за рубежом ведутся встречи и переговоры с представителями Государства Катар. Также Маханов предложил пересмотреть сроки оплаты в договорах с операторами, подняв вопросы по банковским гарантиям.



Панельная часть конференции завершилась церемонией награждения работников отечественной нефтесервисной отрасли медалями Союза нефтесервисных компаний Казахстана и подведомственными наградами Министерства энергетики Республики Казахстан.



В следующей секции операторов в своей речи Мухтар Манкеев остановился на локализацию товаров и услуг и отметил, что по результатам закупок за 9 мес 2023 года контракты, присужденные местным поставщикам составляет 92%. Из них \$280.6М местным постав-

щикам и \$39.9М международным поставщикам. Также спикер отметил, что базовыми принципами развития местного содержания в КПО являются развития местного содержания на стадии проектирования, партнерств в целях увеличения местного содержания в портфоле КПО.



Также Компании Тенгизшевройл Министерством финансов присуждена награда «Лучший налогоплательщик» в номинации «Недропользователь». Прямые выплаты в бюджет Республики Казахстан по состоянию на сентябрь 2023г. составляли 10,3млрд долл. США. Фактический показатель казахстанского содержания с начала проекта ПБР составляет 42% в сравнении с принятым в рамках МоВ обязательством 32%.

Конилкош Суесинов, Заместитель Генерального директора ТОО "Тенгизшевройл", отметил, что показатель казахстанского содержания ПБР по состоянию на сентябрь 2023г. превышает обязательства, принятые в рамках МоВ. Фактические затраты на местное содержание сначала года (январь – сентябрь 2023г.) составили 3,1 млрд долл. США, в том числе 2 млрд долл. США на реализацию ПБР – ПУУД

Северо-Каспийский Проект привлекает крупные инвестиции в развитие местных поставщиков, персонала и инфраструктуры, что в свою очередь оказывает пользу в экономики страны. По словам Оливье Лазар за 9 мес 2023 года доля местного содержания ТРУ составляет 63,5%. НКОК в рамках Северо-Каспийского Проекта рассматривает возможности будущего расширения.

В секции операторов Яромир Рабай, Исполнительный директор Ассоциации Petromining, рассказал о работе ассоциации. Целью которой является содействие в стремлении независимых недропользователей к устойчивому развитию и эффективному производству. Он отметил, что поставки на внутренний рынок частные нефтедобывающие компании поставили на Павлодарский завод 41% нефти, на Шымкентский завод 78%, на Атырауский завод 42%. За последние 5 лет добыча упала на 17%. Рекордсменами являются Кызылординская и Актюбинская область, отчасти это связано с естественной жизнью месторождения. Существуют проблемы по регулированию внутреннего рынка: диспаритет цен между внутренним рынком и экспортом составляет около 14\$ за доллар. Второе связано с регулированием внутреннего рынка нефтепродуктами. Внутренний рынок формируется по принципу от обратного от АЗС до скважины. Последний момент связан с налоговой нагрузкой. За 2 года налоговая нагрузка увеличилась с 51,5% до 64%. Также были озвучены работы, которые ведутся для решения данных проблем. В конце речи выразил благодарность и пожелал успехов всем участникам. В конце секции участники задавали свои интересующие вопросы и предлагали свои варианты для решения существующих проблем отрасли.



В секции Крупные нефтегазохимические и нефтегазовые проекты первым из приглашенных недропользователей выступил Чингиз Суртаев, генеральный директор ТОО «Бутадиен», более подробно рассказав о проекте по производству бутадиена и его производных в стране. Стоит отметить, что это первый завод по одновременному производству пяти различных видов продукции: стирол-бутадиен-стирола (каучук, который применяется в дорожном покрытии, при изготовлении клея, пластика и др.), дивинил-стирольного синтетического каучука (каучук, применяемый в шинной промышленности, часть которого планируется поставлять на шинный завод в Карагандинской области), бутадиена (применяется для производства синтетических каучуков), изобутан-изобутиленовой фракции (предназначена для производства метил-трет-бутилового эфира,

бутил-каучука, изопрена и алкилата), метил-трет-бутилового эфира (присадка для повышения октанового числа бензина). На сегодняшний день проводятся строительные-монтажные работы. Ввод в эксплуатацию планируется в 2026 году. Поставщиком сырья на завод выступит ТОО "Тенгизшевройл". Ежегодный объем поставки будет составлять 380 тысяч тонн бутана. Проект "Производства бутадиена и его производных" реализуется в рамках национального проекта "Устойчивый экономический рост, направленный на повышение благосостояния казахстанцев", утвержденного постановлением Правительства РК. Реализация проекта позволит создать более 2000 рабочих мест в период строительства и 700 рабочих мест (высококвалифицированных специалистов) в период эксплуатации.



Далее по направлению развития полиэтиленовой продукции дал краткий обзор по проекту ТОО «Силлено» Хабибулла Каримов и озвучил основные цифры, уделив особое внимание, всем принятым мерам оператора. Согласно его докладу, общая стоимость проекта около 7,7 млрд. \$ с мощностью проекта 1 250 тыс.тн/год со сроком 2022-2028гг. Полиэтилен – продукция с высокой добавленной стоимостью для производства используются жирные фракции (этан, пропан), извлекаемые на ГСК из сухого газа месторождения Тенгиз. Целевые рынки полиэтилены это страны СНГ, Европа, Юго-Восточная, Турция.

Еще одним крупным нефтегазовым проектом Этап IIA. Цель проекта заключается в увеличении добычи нефти на существующих производственных объектах месторождения Кашаган до целевого уровня — 500 000 барр. нефти в сутки за счет переработки дополнительных — 250 млн. ст. куб. фут./сут. осушенного сернистого газа. Эту тему подробно презентовал заместитель директора новых проектов НСОС Изтелеуов Бекболсын. По текущим положениям дел в своем докладе Бекболсын Жолмуханович сообщил что предварительное базовое проектирование по концепции ГПЗ мощностью 2,5 млрд. куб газа в год начато в октябре 2023 года. Завершена рекогносцировочная съемка для на-

земных трубопроводов, продолжаются подготовительные работы по исследованию исходного состояния окружающей среды. Салауат Альжанов, Начальник проектного офиса «Kalamkas-Khazar Operating» в своем докладе представил обновленную информацию, карту проекта обустройства месторождения Каламкас-море/Хазар. Согласно его данным, период реализации проекта ориентирован на 2023–2067 годы, с полкой добычи 4 млн. в год. Далее представив на презентации схемы обустройства месторождений, было показано, что планируется поэтапная реализация проекта с начальной фазой освоения западных участков м/р Каламкас-море (Этап № 1) и последующей фазой освоения м/р «Хазар» (Этап № 2).



Следующий спикер Талгат Есендияров, заместитель Генерального директора ТОО «Газопровод Бейнеу-Шымкент» выступил с презентацией по увеличению мощности магистрального газопровода «Бейнеу-Бозой-Шымкент». Магистральный газопровод «Бейнеу-Бозой-Шымкент» является крупнейшим трубопроводным проектом за историю независимого Казахстана, призван сыграть важную роль в повышении энергетической безопасности государства. Маршрут магистрального газопровода проходит по территориям Мангистауской, Актюбинской, Кызылординской, Туркестанской областей и связывает МГ «САЦ», Бухара-Урал», «Сарыарка», «БГР-ТБА, «Газли-Шымкент» и «Казахстан-Китай». Главной целью

проекта является стабильное и надежное газоснабжение южных регионов РК за счет собственных ресурсов газа, добываемых в западных областях страны, создание единой газотранспортной системы РК и диверсификации экспортных маршрутов, в том числе возможность экспорта объемов газа в КНР через газопровод «Казахстан-Китай». Коротко озвучив общие сведения МГ «Бейнеу-Бозой-Шымкент» 1 нитки, Талгат Кайменович более широко проинформировал о плане по увеличению мощности МГ «ББШ» 2 нитки. Увеличение мощности МГ «ББШ», планируется путем строительства 2-ой нитки газопровода с пропускной способностью до 15 (пятнадцать) млрд. м3/год, с суммарной пропускной мощностью 1-ой и 2-ой ниток га-

зопровода до 30 (тридцать) млрд. м3/год в едином транспортном коридоре. Проект строительства предварительно планируется реализовать в 2 этапа. 1 этап до 25 млрд мкуб/год. – 2024-2026 гг. 2 этап до 30 млрд м3/год – 2026-2029 гг. Количество и мощность ГПА для увеличения мощности МГ ББШ будет определена по результатам ТЭО. По проектам основного производства ТШО выступил менеджер по управлению проектами ТШО Ордалы Токсамбаев. Он выделил 4 части введения устойчивой реализации безопасных и конкурентоспособных проектов:



1. Модернизация распределительного устройства КТЛ, где задачей проекта является повышение экономической эффективности предприятия путем создания безопасной рабочей среды и снижения рисков, влекущих значительные последствия для надежности оборудования.
2. Малые капитальные проекты – которая отвечает за устойчивую реализацию безопасных и конкурентоспособных проектов ТШО.
3. Конвейерная модель – это основанный на четком видении и прочном портфеле возможностей рабочий процесс, охватывающий весь цикл освоения скважин с момента планирования до добычи.
4. Игілік – целью которого является финансирование строительства наиболее значимых социальных проектов для повышения уровня жизни населения Атырауской области, а также улучшения в сфере здравоохранения, образования и социальной инфраструктуры.

С завершающей презентацией секции выступил заместитель директора проекта GPC Investment АО «НК «QazaqGaz» Олжас Карибаев о статусе выполнения проекта «Кашаган» 1 ВСМА вместимостью порядка 1 млрд. кубометров попутного нефтяного газа. Оператором проекта является ТОО «GPC Investment». Отраслевой целью проекта является увеличение поставок товарного газа населению, увеличение потребления сжиженного газа, снижение потребления угля. Экономическая выгода сказывается на поставке товарного газа на внутренний рынок, вклад в развитие последующих операций, возможности для среднего и малого бизнеса. Социальный и экономический эффект от реализации проекта до 2500 рабочих мест во время строительства, до 600 новых постоянных рабочих мест.

Организованная Союзом конференция представилась интересной еще тем, что приглашенные гости делились не только своим видением о развитии местного содержания, также обсуждали вопросы по финансированию проектов, где выступали Адиль Нургожин, Управляющий партнер Венчурного фонда Big Sky Capital и Ермек Смагулов, Управляющий директор QIC. Они более подробно рассказали участникам конференции о привлечении финансирования от фондов. АО «Qazaqstan Investment Corporation» (QIC) является институтом развития, ориентированным на рост и диверсификацию национальной экономики посредством создания фондов прямых инвестиций и привлечения прямых иностранных инвестиций. QIC приобретает акции/доли участия в проектной компании (до 49%). Деятельность компании направлена на формирование инфраструктуры private equity в стране и привлечение иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики. На каждый инвестируемый доллар QIC привлекает \$2,1 США из средств зарубежных партнеров. QIC открывает возможности для развития и выхода на зарубежные рынки и позволяет реализовать масштабные проекты и принимать участие в экономическом развитии Казахстана.





В секцию закупок первой выступила Елена Аксиненко, Департамент Предварительного квалификационного отбора ПКО «Самрук-Казына Контракт». Она рассказала более подробно про ПКО «Самрук-Казына Контракт». Целью ПКО является организация простого, прозрачного и эффективного процесса предварительной оценки поставщиков по установленным квалификационным критериям. Процесс прохождения ПКО является бесплатным. Срок прохождения ПКО составляет 15–24 либо 22–29 р.д. (в зависимости от вида аудита). Результаты ПКО действительны в течение 3 лет со дня включения в Реестр КПП. Потенциальные поставщики, прошедшие ПКО, освобождаются от внесения обеспечения тендерной заявки при участии в закупках. Проверка соответствия поставщиков требованиям квалификационных критериев не реже 1 раза в год. Следующий спикер менеджер по закупкам Брендан О'Махони, Управление цепи поставок Тенгизшевройл, отметил ТШО стремится к прозрачности и повышению информированности местных предприятий путем организации форумов, на которых бизнес — сообщество информируется о предстоящих тендерах ТШО, определяются потенциальные поставщики, сообщается о требованиях ТШО. Также порекомендовал потенциальным поставщикам отвечать на запросы своевременно — профессионализм оценивается на всех эта-

пах, и несвоевременная подача заявки может стать причиной дисквалификации, соответствовать самым последним стандартам и квалификационным требованиям, соответствовать отраслевым требованиям к товарам и услугам — качество, безопасность и своевременная поставка по разумной цене, стать сертифицированными в области управления качеством и безопасностью, относиться к графику работ и срокам поставки как к критически значимым, их несоблюдение может привести к штрафам и снижению конкурентоспособности (используйте возможности для создания резерва, составлять правильные графики и соблюдать сроки). Генеральный менеджер по контрактам и закупкам NCOC Талгат Масгутов рассказал как проходит процесс ПКО, проведения тендера. Он отметил НККК уделяет особое внимание: соблюдению требований безопасности; соответствию техническим требованиям; конкурентной цене. От КПО выступила Управляющий отдела контрактов Айгерим Саргужиева. Она рассказала про предквалификацию и важность оптимизации процессов закупок и повышение эффективности закупочных процедур. Были представлены передовые практики и инструменты, способствующие снижению затрат и повышению прозрачности в сфере закупок.



В конце секции выступила Кристина Чеботкова, Департамент контрактов и закупок Total E&P Dunga. Total E&P Dunga является оператором месторождения Дунга. По ее словам закупки Total E&P Dunga делится на 4 вида: конкурс, процедура ЗЦП (запрос ценовых предложений), закуп на без конкурсной основе и закуп из одного источника. Компания позиционирует себя как добросовестный недропользователь, осуществляющий деятельность в соответствии с ДРП Дунга и законодательством РК, в части применимой к деятельности по ДРП Дунга, а также стремящейся к повышению доли местного содержания и развитию местных производителей, поэтому Компанией была разработана Программа по развитию местного содержания в товарах, работах, услугах на 2023–2025 гг. Программа определяет стратегию, цели и задачи Компании по развитию местного содержания в ТРУ, привле-

чению казахстанских компаний для участия в тендерах и закупках. Правила закупок ТРУ при проведении Нефтегазовых Операций по ДРП Дунга предусматривают статьи предполагающие формальную поддержку и создание благоприятных конкурентных условий для местных производителей ТРУ. Участники конференции задавали вопросы касательно закупок, предквалификационного отбора спискерам и получили исчерпывающие ответы. В секции нефтегазовое машиностроение участники конференции встретились с Дастаном Абишевым, Заместитель Генерального директора IMBC, Конилкош Суесиновым, Заместитель генерального директора ТШО, Ерланом Мукай, Заместитель управляющего директора НКОК, Арманом Аманжол, Директор МС КПО. В своей речи Дастан Абишев, Заместитель Генерального директора IMBC в секции нефтегазовое машиностроения отметил, что на сегодняшний день Центром были подписаны MoB с 21 OEM — производителями и инвесторами изъявивших интерес в локализации производств. Последним примерам локализации можно отнести проекты с Honeywell, PetrolValves, SigmaSolutions и WIKA. В 2022 году были подписаны более 55 контрактов и наряд-

заказов стоимостью свыше \$160 млн. присужденные местным производителям по следующим товарам: шаровые клапаны, шибберные задвижки, регулирующие клапаны, силовые кабели, осветительное оборудование, клеммные коробки, кабельные лотки, приборы для измерения давления, фильтры ОВКВ, подстанции, вентиляторы, и воздухоудовки ОВКВ, фильтры механического оборудования, фланцы и фитинги. За период с 2012 года по 9 месяцев 2023 года компания КПО работала с 33 местными машиностроительными компаниями на общую сумму контрактов \$306М отметил в своем выступлении Арман Аманжол, Директор МС КПО. Средняя доля местного содержания составляла 44%. Общие показатели КПО по местному содержанию за 9 мес 2023 года составляют 62,2%. Также спикеры данной секции поделились показателями местного содержания в закупках ТРУ. По словам Ерлана Мукай со стороны НКОК за 9 мес 2023 года на закуп местных ТРУ было потрачено \$489,9м, что составляет 63,5% от общей суммы выплат. Стоит отметить что компания достигла рекордных отметок в области замещения

иностраных специалистов казахстанскими кадрами и местного содержания. После проведения всех намеченных секций Союз организовал для участников конференции встречи в формате B2B, где местные компании смогли вести живые переговоры с недропользователями и крупными подрядными организациями. В итоге, можно считать, что данная отраслевая конференция стала источником полезной и детальной информации по проектам расширения ведущих операторов, и позволила участникам не только лучше познакомиться друг с другом и наладить связи, но и также понять правила и процедуры, которые необходимо соблюдать для участия в проектах недропользователей. Ежегодная конференция «Казнефтегазсервис-2023», посвященная строительству и инжинирингу в нефтегазовой отрасли Казахстана, объединила ведущие компании и организации отрасли. Мероприятие стало важной площадкой для обмена опытом и обсуждения текущих проблем отрасли. Крупные нефтегазохимические и нефтегазовые проекты и вопросы



СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БЛАГОДАРИТ ПАРНЕРОВ И МЕДИА-ПАРТНЕРОВ ЗА ПОДДЕРЖКУ И ОСВЕЩЕНИЕ XI ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2023»

WWW.KNGS2023.COM

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



Акимат Атырауской области



QAZAQGAZ
ҰЛТТЫҚ КОМПАНИЯ



Министерство энергетики РК



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ЗОЛОТЫЕ ПАРТНЕРЫ:



SemArco
MEMBER OF ARCHIRODON GROUP & IRI GROUP



ПАРТНЕРЫ



Baker Hughes



NASAR SOLUTIONS



Кабельный завод
Спецкабель



EthosEnergy



NOVUS
BOLASHAK





RESULTS OF THE KAZNEFTEGAZSERVICE-2023 ANNUAL CONFERENCE

This is not the first time that the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan has organized an oil and gas conference to improve the well-being of local businesses. And this year was no exception. On November 17, 2023, the eleventh Kazneftegazservice-2023 conference was organized in the oil capital of the country, which traditionally became a meeting place for foreign and Kazakhstani business communities.

The annual industry conference, which this year brought together more than 300 participants, has become a landmark event in the oilfield services industry of Kazakhstan. For the eleventh year, the event was held in the traditional format, but with an expanded attendance and new ideas for building a constructive dialog between government agencies, subsoil users, and oilfield service companies. The event was held on November 17, 2023, in the Renaissance Hotel in Atyrau with the support of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, the Atameken National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan, and the PSA Authority, as well as JSC NC QazaqGaz. According to numerous responses and wishes of the members of the Union of Oil Service Companies of Kazakhstan, the conference topic was devoted to oil and gas construction and engineering. This conference has already become a traditional place of business negotiations for large operators, existing contractors, and companies that are just planning to participate in the fulfillment of large oil and gas and petrochemical projects. Due to the active implementation of oil and gas chemical and oil and gas projects,

which are of great importance for the economy of Kazakhstan, the special attention of the participants was focused on the need to intensify the role of domestic service and production companies. Rashid Zhaksylykov, Chairman of the Presidium of the Union, opened the conference and welcomed all guests and participants, emphasizing the stability of the dialog between key market participants. Rashid Zhaksylykov also emphasized that the current price stability contributes to the improvement of working conditions for Kazakhstani contractors, which in turn strengthens their positions in both domestic and foreign markets. The conference was attended by Aidar Abdualiev, Deputy Chairman of the Environmental Regulation and Control Committee of the Ministry of Environment of the Republic of Kazakhstan, Akzhol Ospanov, Managing Director of SAC FEC RK, Nurzhan Kismetov, Deputy Director of PSA LLP, Muratbek Makhanov, Managing Director of Oil and Gas Sector and Ecology of NCC RK Atameken and Meyirbek Ihsanov, First Deputy Chairman of the Management Board of JSC NC QazaqGaz. During the conference, there were reports and presentations by operators

on major projects and local content. It should be noted that the topics of environmental responsibility of companies operating in the oil and gas industry were touched upon. Aidar Abdualiev expressed concern about the impact of the industry on the environment and the issue of waste disposal is acute because of the increase in waste. Companies that have received licenses for waste disposal should work in the region where they received the license. At the moment licensed companies record violations. The impact of associated petroleum gas on the environment and health of the local population is also noted. With the help of the best available technologies, there is an opportunity to prevent environmental problems and emphasize the need to comply with environmental norms and standards. In the context of industry development Nurzhan Kismetov emphasized the importance of local content in projects and called for more active use of the production potential of Kazakhstani companies. This not only helps to strengthen the national economy but also enhances the country's competitiveness in the international arena.



Meyrbek Ihsanov revealed the importance of natural gas as a key element in the transition to a green economy and outlined ways to increase the investment attractiveness of the industry through the introduction of model contracts and reforming the fuel and lubricants market.



According to Muratbek Makhanov from Atameken National Chamber of Interpreneurs according to the order of the President of the Republic of Kazakhstan on the promotion of domestic oilfield service companies abroad, meetings and negotiations with representatives of the State of Qatar are underway. Makhanov also proposed to revise payment terms in contracts with operators, raising issues on bank guarantees.



The panel session of the conference ended with the ceremony of awarding employees of the domestic oilfield service industry with medals of the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan and subordinate awards of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan



In the next operators section, Mukhtar Mankeev in his speech focused on localization of goods and services and noted that according to the procurement results for 9M 2023 contracts awarded to local suppliers are 92%. Among them \$280.6M to local suppliers and \$39.9M to international suppliers. The speaker also noted that the basic principles of local content development in KPO are to develop local content at the design stage, and partnerships to increase local content in the KPO portfolio.



Additionally, Tengizchevroil was awarded the "Best Taxpayer" award in the category "Subsoil User" by the Ministry of Finance. Direct payments to the budget of the Republic of Kazakhstan as of September 2023 amounted to \$10.3 billion. The actual Kazakhstani content since the start of the FGP is 42% versus the MoU commitment of 32%. Mr. Konilkosh Suesinov, Deputy General Director of Tengizchevroil LLP, noted that

the local content rate of the FGP as of September 2023 exceeds the commitments made under the MoU. Actual local content costs for the first year (January-September 2023) amounted to \$3.1 billion. The actual local maintenance costs at the beginning of the year (January-September 2023) amounted to \$3.1 billion, including \$2 billion for the implementation of the FGP-Wellhead Pressure Management Project

The North Caspian Project attracts large investments in the development of local suppliers, personnel, and infrastructure, which in turn benefits the country's economy. According to Olivier Lazar for 9M 2023 the share of local content of products, works, and services is 63.5%. NCOC within the framework of the North Caspian Project is considering future expansion opportunities. In the section on operators, Yaromir Rabai, Executive Director of the Petromining Association, spoke about the work of the association. The purpose of the Association is to assist in the pursuit of independent subsoil users and refining organizations to sustainable development and efficient production. He noted that private oil producers supplied 41% of oil to the Pavlodar refinery, 78% to the Shymkent refinery, and 42% to the Atyrau refinery. Over the last 5 years production has fallen by 17%. The record holders are Kyzylorda and Aktobe oblasts, partly due to the natural life of the field. There are problems with the regulation of the domestic market: the price disparity between the domestic market and export is about \$14 per dollar. The second is related to the regulation of the domestic market with petroleum products. The domestic market is formed on the principle of backward from the gas station to the well. The last point is related to the tax burden. For 2 years the tax burden has increased from 51.5% to 64%. The works that are being carried out to solve these problems were also voiced. At the end of the speech, he expressed his gratitude and wished success to all participants. At the end of the section, participants asked their questions and offered their options for solving the existing problems of the industry



Chingiz Surtaev, General Director of Butadiene LLP, was the first of the invited subsoil users to speak in the section Large Oil and Gas Chemical and Oil and Gas Projects, giving more details about the project for the production of butadiene and its derivatives in the country. It should be noted that this is the first plant for concurrent production of five different types of products: styrene-butadiene-styrene (rubber, which is used in road pavement, adhesives, plastic, etc.), divinyl styrene-styrene (rubber used in the manufacture of adhesives, plastic, etc.), divinyl-styrene synthetic rubber (rubber used in the tire industry, some of which is planned to be supplied to a tire plant in the Karaganda region), butadiene (used for the production of synthetic rubber), isobutane-isobutylene fraction (intended for production of methyl tert-butyl ether, butyl rubber, isoprene and alkylate),

methyl tert-butyl ether (additive for increasing the octane number of gasoline). To date, construction and installation works are underway. Commissioning is planned for 2026. Tengizchevroil LLP will be the supplier of raw materials to the refinery. The annual volume of supply will be 380 thousand tons of butane. The project "Production of butadiene and its derivatives" is implemented within the framework of the national project "Sustainable economic growth aimed at improving the welfare of Kazakhstan", approved by the resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan. Implementation of the project will create more than 2000 jobs during the construction period and 700 jobs (highly qualified specialists) during the operation period.



Further in the field of polyethylene products development Khabibulla Karimov gave a brief overview of the project of Silleno LLP and announced the main figures, paying special attention to all the measures taken by the operator. According to his report, the total cost of the project is about \$7.7 billion with a project capacity of 1,250,000 tons/year with a term of 2022-2028. Polyethylene is a high-value-added product that uses fatty fractions (ethane, propane) extracted from the dry gas of the Tengiz field. Target markets of polyethylene are CIS countries, Europe, South-East, and Turkey.



Another major oil and gas project is Phase IIA. The goal of the project is to increase oil production at the existing facilities of the Kashagan field to the target level of 500,000 barrels of oil per day by processing an additional 250 million st. cu. ft. per day of dehydrated sulfur dioxide gas. This topic was presented in detail by Mr. Iztelevov Bekbolsyn, Deputy Director of New Projects at NCOC. According to the current state of affairs in his report, Bekbolsyn Zholmukhanovich informed that preliminary basic design on the concept of a gas processing plant with a capacity of 2.5 billion cubic feet of gas per year started in October 2023. Surveying for onshore pipelines has been completed,

and preparatory work on the study of the initial environmental conditions is ongoing. Salauat Alzhanov, Head of Project Office Kalamkas-Khazar Operating in his report presented an update, a map of the Kalamkas Sea/Khazar Field Development Project. According to his data, the project implementation period is focused on 2023-2067, with a production shelf of 4 million per year. Further, having presented the field development schemes, it was shown that the project is planned to be implemented in phases with the initial phase of development of the western sections of Kalamkas Sea (Phase 1) and the subsequent phase of development of Khazar (Phase 2)



The next speaker Talgat Yesendiyarov, Deputy General Director of Beineu-Shymkent Gas Pipeline LLP made a presentation on increasing the capacity of the Beineu-Bozoy-Shymkent main gas pipeline. The Beineu-Bozoy-Shymkent main gas pipeline is the largest pipeline project in the history of independent Kazakhstan and is designed to play an important role in improving the energy security of the state. The route of the main gas pipeline runs through the territories of Mangistau, Aktobe, Kyzylorda, and Turkestan regions and connects MG SAC, Bukhara-Ural, Saryarka, BGR-TBA, Gazli-Shymkent, and Kazakhstan-China. The main goal of the project is a stable and reliable gas supply to the southern regions of the Republic of Kazakhstan at the expense of its gas resources produced in the western regions of the country, creation of a unified gas transportation system of the Republic of Kazakhstan and diversification of export routes, including the possibility of exporting gas volumes to China through the Kazakhstan-China pipeline. Having briefly announced the general information of MG Beineu-Bozoy-Shymkent of 1 line, Talgat

Kaymenovich informed more broadly about the plan to increase the capacity of MG BBSH 2 strings. It is planned to increase the capacity of MG BBSH by constructing the 2nd string of the pipeline with a capacity of up to fifteen (15) billion m³/year, with the total capacity of the 1st and 2nd strings of the pipeline up to thirty (30) billion m³/year in a single transport corridor. The construction project is tentatively planned to be implemented in 2 stages. Stage 1 up to 25 billion cubic meters per year. - 2024-2026. Stage 2 up to 30 bln m³/year - 2026-2029. The number and capacity of GCUs to increase the capacity of the BBSH MG will be determined based on the results of the feasibility study. TCO Project Management Manager Ordaly Toksambayev spoke on TCO's core production projects. He highlighted 4 parts of introducing sustainable implementation of safe and competitive projects:

1. Upgrading the CTL switchgear, where the project objective is to improve the economic efficiency of the plant by creating a safe working environment and reducing risks with significant implications for equipment reliability.
2. Small Capital Projects - which are accountable for the sustainable implementation of safe and competitive TCO projects.
3. Conveyor Model - which is based on a clear vision and a solid portfolio of capabilities, covering the entire well development cycle from planning to production.
4. Igiliik - which aims to finance the construction of the most significant social projects to improve the living standards of the population of the Atyrau region, as well as improvements in health care, education, and social infrastructure.



The final presentation of the section was made by Olzhas Karibaev, Deputy Project Director of GPC Investment of JSC NC QazaqGaz on the status of implementation of Kashagan project 1 BCMA with a capacity of about 1 billion cubic meters of associated petroleum gas. The operator of the project is GPC Investment LLP. The sectoral goal of the project is to increase the supply of marketable gas to the population, increase the consumption of liquefied gas, and reduce coal consumption. Economic benefit affects the supply of marketable gas to the domestic market, contribution to the development of subsequent operations, and opportunities for medium and small businesses. The social and economic effect of the project implementation is up to 2,500 jobs during construction, and up to 600 new permanent jobs.

The conference organized by the Union was also interesting because the guests shared not only their vision on the development of local content, but also discussed issues on project financing, where Adil Nurgozhin, Managing Partner of Big Sky Capital Venture Fund, and Ermek Smagulov, Managing Director of QIC spoke. They told the conference participants in more detail about attracting financing from funds. Qazaqstan Investment Corporation JSC (QIC) is a development institution focused on the growth and diversification of the national economy through the creation of direct investment funds and the attraction of foreign direct investment. QIC acquires shares/stakes in a project company (up to 49%). The company's activities are aimed at building private equity infrastructure in the country and attracting foreign investment in priority sectors of the economy. For every dollar invested, QIC attracts \$2.1 from foreign partners. QIC opens opportunities for development and access to foreign markets and allows to implement the large-scale projects and participation in the economic development of Kazakhstan.



Elena Aksinenko, Preliminary Qualification Selection Department of Samruk-Kazyna Contract PQ was the first to speak in the procurement section. She told me in more detail about the PQ Samruk-Kazyna Contract. The purpose of PQ is to organize a simple, transparent, and efficient process of preliminary evaluation of suppliers according to the established qualification criteria. The process of passing the PQ is free of charge. The timeframe for the PQ is 15 - 24 or 22 - 29 days (depending on the type of audit). The results of the PQ are valid for 3 years from the date of entering into the Procurement Register. Potential suppliers who have passed the PQ are exempted from paying bid security when participating in procurement. Verification of suppliers' compliance with the requirements of qualification criteria at least once a year



The next speaker, Brendan O'Mahony, Procurement Manager, Tengizchevroil Supply Chain Management, noted TCO is committed to transparency and awareness of local businesses by organizing forums where the business community is informed about upcoming TCO tenders, potential suppliers are identified, and TCO requirements are communicated. He also recommended that potential suppliers respond to inquiries promptly - professionalism is evaluated at all stages and late submission may result in disqualification, compliance with the latest standards and qualification requirements, and meeting industry requirements for goods and services - quality, safety, and timely delivery at a reasonable price, become certified in quality and safety management, treat schedule and delivery dates as critical and not.





Talgat Masgutov, General Manager for Contracts and Procurement of NCOC talked about the process of Contracts and Procurement and Tendering. He noted that NCOC pays special attention to: compliance with safety requirements; compliance with technical requirements; and competitive prices. Aigerim Sarguzhieva, Contracts Department Manager, spoke from KPO. She spoke about prequalification and the importance of optimizing procurement processes and improving the efficiency of procurement procedures. Best practices and tools to reduce costs and increase transparency in procurement were presented



Christina Chebotkova, Contracts and Procurement Department of Total E&P Dunga spoke at the end of the section. Total E&P Dunga is the operator of the Dunga field. According to her, Total E&P Dunga procurement is divided into 4 types: tender, RFQ procedure, non-competitive procurement, and single source procurement. The Company positions itself as a bona fide subsoil user, operating following the Dunga PSC and the laws of the Republic of Kazakhstan, in terms applicable to the activities under the Dunga PSC, as well as striving to increase the share of local content and the development of local producers, so the Company has developed a Program for the development of local content in products, works, services for 2023-2025. The program defines the strategy, goals, and objectives of the Company for the development of local content in products, works, and services, attracting Kazakh companies to participate in tenders. Rules of procurement of products, works and services during oil and gas operations under the Dunga PSC provide for the articles implying formal support and creation of favorable competitive conditions for local producers of products, works, and services. The participants of the conference asked questions regarding procurement, and pre-qualification and received comprehensive answers. In the section on oil and gas engineering the conference participants met with Dastan Abishev, Deputy General Director of IMBC, Konilkosh Suesinov, Deputy General Director of TCO, Erlan Mukai, Deputy Managing Director of NCOC, Arman Amanzhol, Director of KPO Local Content. In his speech Dastan Abishev, IMBC Deputy Director General in the oil and gas engineering section, noted that to date the



Center has signed MoUs with 21 OEMs and investors who have expressed interest in localization of production facilities. The latest examples of localization are projects with Honeywell, PetroValves, SigmaSolutions, and WIKA. In 2022, more than 55 contracts and purchase orders valued at over \$160 million were awarded to local manufacturers for the following products: ball valves, gate valves, control valves, power cables, lighting equipment, terminal boxes, cable trays, pressure gauges, HVAC filters, substations, fans, and HVAC blowers, mechanical equipment filters, flanges, and fittings. For the period from 2012 to 9M 2023, KPO worked with 33 local engineering companies for a total contract value of \$306M noted in his speech by Arman Amanzhol, Director of KPO Local Content. The average share of local content was 44%. KPO's overall local content performance for 9M 2023 is 62.2%. Besides, the speakers of this section shared the indicators of local content in the procurement of products, works, and services. According to Yerlan Mukai from NCOC, for 9M 2023 \$ 489.9m was spent on local products, works, and services procurement, which is 63.5% of the total amount of payments. It should be noted that the company has reached record highs in the replacement of foreign specialists with Kazakhstani staff and local content After all the scheduled sections, the Union organized B2B meetings for the conference participants, where local companies were able to conduct live negotiations with subsoil users and large contractors. As a result, it can be considered that this industry conference became a source of useful and detailed information on expansion projects of leading operators, and



allowed participants not only to get better acquainted with each other and establish connections but also to understand the rules and procedures to be followed to participate in subsoil users' projects. The annual Kazneftgazservice-2023 conference, dedicated to construction and engineering in the oil and gas industry of Kazakhstan, brought together leading companies and organizations of the industry. The event became an important platform for sharing experiences and discussing current industry issues. Major oil and gas chemical and petrochemical projects and procurement issues were important topics discussed at the conference. Over the years of KazService Union's operation, the Kazneftgazservice Annual Oilfield Service Conference has become one of the main, stable, and effective information and dialog platforms of the oilfield service industry. This platform has brought together heads and experts of specialized state bodies; regional administrations, where oil and gas and oilfield service industries are represented; three largest operators working in the oil and gas industry of Kazakhstan represented by Tengizchevroil LLP, North Caspian Operating Company N.V. and Karachaganak Petroleum Operating B.V.; foreign investors involved in the implementation of major oil and gas projects in Kazakhstan; industry associations; national companies; financial institutions; as well as Kazakhstani and foreign companies; and the oilfield service industry. Interaction between all players in the oil and gas and oilfield service industry allowed for dialog and feedback between the Kazakhstani oilfield service industry and experienced foreign contractors.

СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА БЛАГОДАРИТ ПАРТНЕРОВ И МЕДИА-ПАРТНЕРОВ ЗА ПОДДЕРЖКУ И ОСВЕЩЕНИЕ XI ЕЖЕГОДНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2023»
WWW.KNGS2023.COM

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



Акимат Атырауской области



Министерство энергетики РК



ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ЗОЛОТЫЕ ПАРТНЕРЫ:



ПАРТНЕРЫ





РАСШИРЕННАЯ КОЛЛЕГИЯ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ: ИТОГИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА 2023 ГОД И ПЛАНЫ НА 2024 ГОД

Расширенная коллегия министерства энергетики: итоги деятельности за 2023 год и планы на 2024 год
5 марта прошло пленарное заседание Министерства энергетики, посвященное обсуждению результатов работы в 2023 году и планов на предстоящий 2024 год.

В ходе своего выступления на этом мероприятии, Министр энергетики РК, Алмасадам Саткалиев, подробно описал основные направления деятельности в отраслях атомной, нефтяной и газовой промышленности, которые направлены на обеспечение социально-экономической стабильности страны.

На коллегии были озвучены результаты работы в сфере недропользования, инвестиции в геологоразведку и улучшение казахстанского содержания.

Объем добычи нефти в Казахстане по итогам 2023 года составил порядка 90 млн. тонн, на экспорт нефти ушло более 70 млн. тонн, на переработку нефти – 17,7 млн. тонн, на производство нефтепродуктов — 14,2 млн. тонн. Что касается газовой отрасли, за 2023 год добыто 59,1 миллиарда кубометров газа. Произведено 29,8 миллиарда кубометров товарного газа.

Однако, вызывает озабоченность ситуация в производстве сжиженного газа в Казахстане. Потребление на внутреннем рынке значительно выросло, но предельная оптовая цена не соответствует затратам на производство, что приводит к убыточности отрасли и отсутствию инвестиций в модернизацию и обслуживание оборудования. Так, по данным министра, за 2023 год потребление на внутреннем рынке сжиженного нефтяного газа выросло на 400 тыс. тонн (или на 28%) по сравнению с 2022 годом и составило 2,2 млн. тонн.

На сегодняшний день установленная предельная оптовая цена на СНГ ниже стоимости его производства. Себестоимость производства СНГ варьируется от 60 тыс. до 70 тыс. тенге за тонну. Утвержденная предельная оптовая цена для заводов-производителей составляет 40 320 тенге/тонну без учета НДС.

«Из-за нерентабельности производства сжиженного нефтяного газа отрасль несет убытки, не проводятся регулярные ремонтные работы и не инвестируются средства в модернизацию», — отметил министр.

Для обеспечения бесперебойного снабжения населения страны подписано соглашение о поставке сжиженного нефтяного газа с ТОО «Тенгизшевройл». Планируется также подписание договора о продаже СНГ из Кашаганского месторождения на суммарный объем до 700 тысяч тонн в год.

Эти меры направлены на укрепление энергетической безопасности и развитие отрасли в ближайшие годы. В 2023 году объем потребления электрической энергии был на уровне 115 млрд. кВтч, производство электрической энергии составило 112,8 млрд. кВтч. При этом импорт электрической энергии из сопредельных стран составил 3,4 млрд. кВтч, экспорт — 1,4 млрд. кВтч.

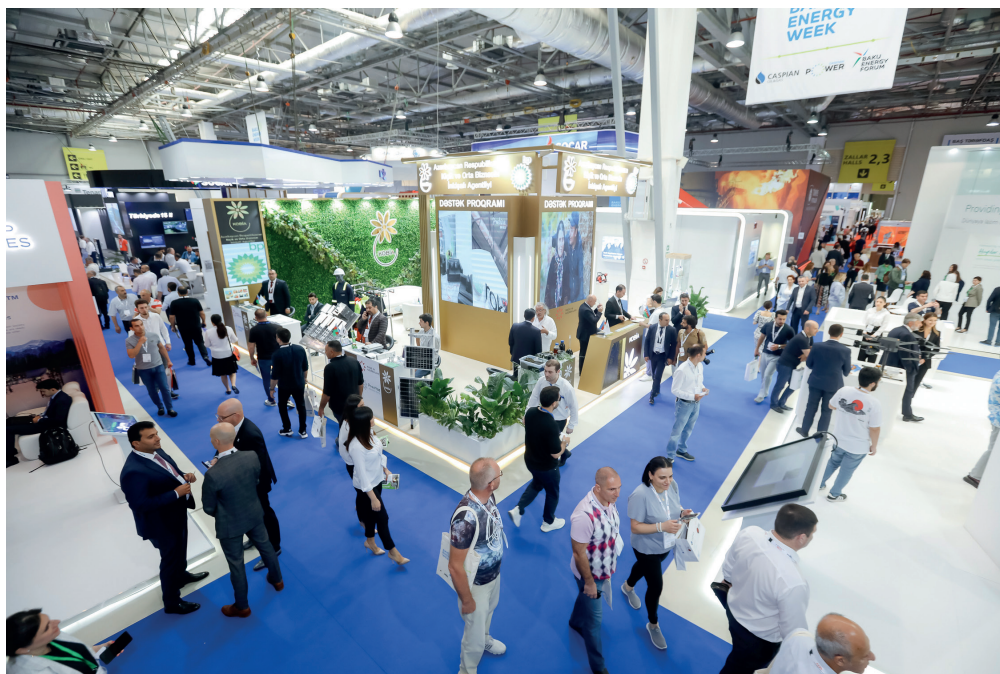
На коллегии поделились и изменениями в атомной отрасли, так за 2023 год между Казахстаном и МАГАТЭ принята страновая рамочная программа сотрудничества на 2023–2028 годы, а объем производства урана составил 21,1 тыс. тонн, реализация урановой продукции – 291,8 тонн.

Бакинская Энергетическая Неделя состоится в июне

4-6 июня в городе Баку пройдет Бакинская Энергетическая Неделя, объединяющая три престижных мероприятия под одним брендом. В рамках Бакинской Энергетической Недели состоятся 29-я Международная Выставка «Нефть и Газ Каспия» Caspian Oil&Gas, 12-я Каспийская Международная Выставка «Энергетика и Зеленая Энергия» Caspian Power и 29-й Бакинский Энергетический Форум. Бакинская Энергетическая Неделя проводится при поддержке Министерства энергетики Азербайджанской Республики и компании SOCAR. Это мероприятие стало важной площадкой для сотрудничества в нефтегазовой и энергетической сфере на протяжении 29 лет. Участие президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева на церемонии открытия Бакинской Энергетической Недели в 2023 году, как и в предыдущие годы, является показателем высокого статуса мероприятия. После церемонии открытия мероприятия Президент Ильхам Алиев проштамповал почтовые марки, выпущенные в рамках Бакинской Энергетической Недели, посвященной 100-летию

со дня рождения великого лидера Гейдара Алиева. Кроме того, Президент Соединённых Штатов Америки Джозеф Байден и премьер-министр Великобритании Риши Сунак направили приветственные письма. Также, на церемонии открытия выступила *Кристина Лобилло Борреро*, директор Европейской комиссии по стратегии энергетической политики и координации. Традиционно Бакинскую Энергетическую Неделю посещают руководители государственных структур, компаний, работающих в энергетической сфере, главы дипломатических миссий зарубежных стран в Азербайджане. По указу Президента Азербайджанской Республики Ильхама Алиева 2024 год объявлен в Азербайджане «Годом солидарности во имя зеленого мира». Это значимое событие также найдет свое отражение в программе Бакинской Энергетической Недели. Среди основных тем выставки «Caspian Oil&Gas» - возможности для бизнеса в нефтяной и газовой отраслях, стратегии масштабного улавливания, использования и хранения углерода, цифровизация в энерге-

тике и т.п. Одновременно с выставкой «Caspian Oil&Gas» будет организована Каспийская Международная Выставка «Энергетика и Зеленая Энергия» Caspian Power. Программа выставки включает сопутствующие предложения международных и местных компаний в области энергетики и использования возобновляемых источников энергии. Бакинская Энергетическая Неделя завершится Бакинским Энергетическим Форумом, в повестке которого будут энергетические вопросы, представляющие важность как для Азербайджана, так и для всего Каспийского региона. Программа Zero Waste («Нулевые отходы»), направленная на предотвращение образования отходов, будет применен в рамках форума: в рамках мероприятия печатные материалы будут в максимально возможной степени заменены на электронные, а в соответствии с международной инициативой «Zero Food Waste» («Ноль пищевых отходов») будет применен принцип оптимального использования продуктов питания. Баку Конгресс Центр, где пройдет мероприятие,

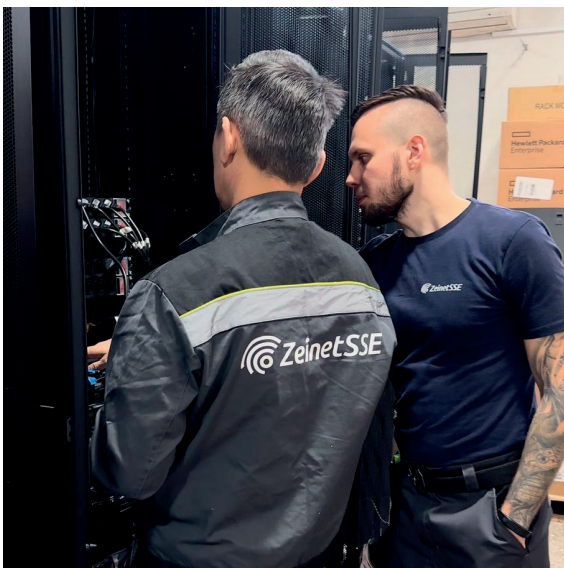


построен в соответствии с экологической концепцией. Использование солнечных энергетических панелей в центре позволяет сэкономить затраты на энергопотребление. Мероприятие привлекает множество спонсоров. Спонсорами Бакинской Энергетической Недели в этом году являются компании «ABB», «ADNOC», «Ansaldo Energia», «AIQ», «AZFEN», «Baku Steel Company», «bp», «Caspian Drilling Company», «Caspian Marine Services», «Deloitte & Touch», «GAP İnşaat», «GL», «INPEX», «KOLIN İnşaat», «Masdar», «Nobel Energy», «Photomate», «SEE BREEZE», «SLB», «TEKFEN», «TotalEnergies», «Turkiye Petrolleri», «Uniper». Компания «Boston Consulting Group» выступает интеллектуальным партнером Бакинского Энергетического Форума. Бакинская Энергетическая Неделя в 2024 году, как и в прошлом году, активно поддерживается Ассоциацией Организаторов Выставок Азербайджана (ASTA). Организация, действующая год, уже насчитывает более 40 членов. Компании, входящие в ассоциацию, имеют более чем двадцатилетний опыт проведения крупных международных мероприятий. ASTA активно сотрудничает с государственными учреждениями, бизнес-сектором и общественными организациями для обеспечения высокого уровня организации мероприятий в рамках конгрессно-выставочной деятельности, проводимой в Азербайджане.

Организаторами Бакинской Энергетической Недели являются «Itesa Caspian» и «Caspian Event Organisers» совместно с «ICA Events» и «CEM FZ LLC» в качестве международных партнеров.

Zeinet&SSE: Повышение эффективности промышленности: Модернизация систем управления и преодоление проблем устаревания

Автор Президент Култаев Даулет Маликович



В эпоху стремительных технологических достижений и неустанно развивающихся индустрий, тема модернизации систем управления в промышленности становится ключевой. Проблемы промышленного устаревания оборудования и систем управления, когда системы или их компоненты становятся устаревшими или перестают быть доступными для обслуживания, являются актуальными для промышленного производства любого масштаба. Вместе с тем, чем сложнее производственные процессы и обширнее парк оборудования, тем более ощутимы потери при простоях, незапланированных остановках и аварийных ситуациях.

В активном режиме программы модернизации интегрируются в стратегию развития предприятия, включая запланированные действия и выделение ресурсов (финансовых, временных, человеческих и других). В реактивном режиме потребность в ресурсах, включая финансовые, временные и человеческие, возникает вне зависимости от обстоятельств, что обычно приводит к неотложным мерам и, соответственно, более высоким затратам.

По оценкам ARC Advisory Group, более 65 миллиардов долларов, стоимостью автоматизации и систем управления, приближаются к концу своего срока службы. Это создает срочную необходимость в разработке стратегий модернизации для сохранения конкурентоспособности и уве-

личения эффективности производства.

Причины модернизации систем управления

Оптимизация эффективности и производительности является важным аспектом модернизации систем управления, поскольку старые системы могут стать узким местом в производственных процессах, снижая общую эффективность предприятия. Модернизация позволяет сокращать временные задержки из-за износа оборудования и недоступности запасных частей, что повышает общую производительность, что особенно критично в условиях современного динамичного бизнеса.

С увеличением угроз кибербезопасности, связанных с устаревшими системами, обновление систем безопасности становится неотложной задачей. Старые системы управления могут быть уязвимыми для кибератак, представляя потенциальную угрозу для безопасности данных предприятия.

Преодоление проблем устаревания Для эффективного преодоления проблем устаревания, компании внедряют комплексные стратегии. Разработка долгосрочного плана модернизации предоставляет возможность избежать неожиданных рисков, связанных с устареванием систем, предусматривая поэтапное обновление оборудования и программного обеспечения.

Для более глубокого понимания рисков используются два подхода: качественная и количественная оценка. Качественная оценка риска является субъективной и интерпретативной. Она включает в себя идентификацию рисков и присвоение степени их серьезности. Этот метод может быть открыт для различных толкований, но он является полезным упражнением для обнаружения рисков и установления их относительной важности. С другой стороны, количественная оценка риска оперирует численными данными, такими как исторические документированные причины и время простоев. Оценивая стоимость потерь, связанных с неисправностями и простоями, можно точно определить экономическую обоснованность обновления системы управления.

Необходимо провести тщательную оценку существующих систем, чтобы определить компоненты, требующие обновления. Планирование включает определение целей, объема, бюджета и временных рамок для процесса модернизации.

Для эффективной реализации модернизации системы, необходимо предварительно определить приемлемое время простоя. Еще на этапе проектирования следует учесть допустимое время простоя организации, что позволит определить объем и продолжительность каждого этапа. Пошаговый план должен включать четкие точки начала и завершения, а также промежуточ-

ные системные архитектуры, чтобы обеспечить работоспособность системы после каждого этапа модернизации.

Модернизация систем управления не ограничивается только обновлением оборудования и программного обеспечения. Это также включает в себя широкий спектр мероприятий, таких как адаптация, усовершенствование и модернизация человеко-машинного интерфейса (HMI). Этот аспект модернизации направлен на улучшение взаимодействия между операторами и системами управления, что играет ключевую роль в повышении эффективности и безопасности производственных процессов. Концепция High Performance HMI представляет собой подход к разработке пользовательских интерфейсов, который уделяет внимание оптимизации восприятия информации и принятию решений операторами. Это включает в себя использование графических элементов, цветовой схемы, иерархии данных и других аспектов, способствующих более эффективному и понятному взаимодействию с системой.

Также, взаимосвязанные шаги по внедрению облачных систем управления обеспечивают более высокую гибкость предприятий, позволяя быстро внедрять обновления без значительных инвестиций в новое оборудование.

Вместе с тем, инвестиции в обучение персонала являются важным компонентом успешной модернизации. Из-за стремительных технологических изменений и постоянного развития промышленных систем, обеспечение квалифицированных кадров и успешная адаптация операторов к модернизированным системам становятся критически важными задачами.

Одним из вариантов эффективного решения этого вопроса является одновременная разработка цифрового двойника, что представляет собой инновационный подход к обучению операторов.

Цифровой двойник ускоряет процесс обучения, предоставляя операторам возможность взаимодействовать с виртуальной моделью до того, как изменения будут внедрены в реальной системе. Это существенно сокращает время, требуемое для ознакомления с новыми процессами и управляющими системами.

Сотрудничество с системными интеграторами и поставщиками оборудования и технологий, становится ключевым моментом.

Важным аспектом работы с интегратором является его способность обеспечить бесперебойное внедрение новой

архитектуры. Он будет координировать все этапы проекта, от обследования, подготовки инфраструктуры до обучения персонала и последующей поддержки.

В процессе FEED (Front-End Engineering Design) производится базовое моделирование, разработка проекта, подбор оборудования like-to-like или alternative, подробная калькуляция капитальных затрат и определяется время реализации проекта. FEED-исследование не только выявляет потребности и ожидания заинтересованных сторон, но и создает фундамент для успешной модернизации системы управления. Результаты этого этапа служат основой для разработки дорожной карты, определения бюджетных требований и обеспечивают осознанное внедрение изменений с поддержкой ключевых участников процесса.

Стратегическая модернизация: взгляд руководства на обновление производственных систем

Компании, стратегически планирующие и внедряющие модернизацию системы управления, могут достичь положительного возврата инвестиций со временем, что делает это финансово обоснованным решением.

Эффективная модернизация предполагает разработку современных систем, которые не только обеспечивают общую эффективность оборудования (OEE), отслеживание производства и генеалогию, но и стандартизируют представление о работе всего предприятия для топ-менеджмента, для планирования ресурсов предприятия, повышения уровня кибербезопасности и упрощения передачи информации по всей организации.

Инжиниринг является одной из областей, которые нуждаются в наибольшей детализации и проработке при выполнении проекта. Должна быть предоставлена подробная информация, чтобы все вовлеченные лица знали о предлагаемых инженерных изысканиях системы. Закупка и поставка оборудования начинается с детальной спецификации для системы управления. Спецификация модернизируемой системы должна, как минимум, включать проектные требования, требования к производительности, архитектуру системы управления. При модернизации системы управления основное внимание уделяется максимально возможному сокращению продолжительности времени простоя. Любые допущения, сделанные при анализе затрат, такие как необходимость работы подрядчика в дневные и ноч-

ные смены, должны быть четко указаны в плане реализации проекта.

Zeinet&SSE — инжиниринговая компания с широким портфелем сервисных и диджитал решений в области цифровой трансформации, промышленной автоматизации, мониторинга эмиссий. Наш опыт нацелен на поддержку крупных промышленных предприятий, включая нефтегазовую, энергетическую, металлургическую и горнодобывающую отрасли, а также предприятия, занимающиеся возобновляемыми источниками энергий.

Наши клиенты — это крупные промышленные предприятия из нефтегазовой, энергетической, металлургической, горнодобывающей отраслей, а также предприятия, осуществляющие промышленное строительство. Инженеры Zeinet&SSE имеют внушительный опыт работы по внедрению и сервисному обслуживанию по всему миру, на объектах с системами управления и мониторинга от разных производителей таких как -General Electric (Mark VI), Woodward (MicroNet plus), Schneider Electric (Triconex), Siemens (S7-300, S7-400-F/H systems), Rockwell Automation (Control Logix) и т.д. Одним из ключевых направлений нашей деятельности является модернизация систем управления. Мы специализируемся на обновлении устаревших систем, повышении их эффективности и приспособлении к современным стандартам. Кейс-стадии и успешные истории в модернизации NCOC является оператором Северо-Каспийского проекта, разрабатывающим первое морское нефтегазовое месторождение в Казахстане –Кашаган — одно из крупнейших открытий углеводородов в мире за последние десятилетия. В 2022 году объем добычи нефти в компании NCOC достиг 12,7 млн. тонн, природного газа — 7,9 млрд. м³ и объем производства серы — 991 тыс. тонн. В 2022 году NCOC завершила второй, крупнейший в своей истории, планово-предупредительный ремонт (ППР) с полной остановкой производственных сооружений месторождения Кашаган. ППР был проведен с опережением графика без серьезных происшествий в части производственной безопасности при затратах в 1,3 млн. человеко-часов. Во время ППР в 2022 году было реализовано несколько проектов по улучшению целостности и увеличению добычи. Одним из таких проектов была модернизация компрессоров заправки газа на морском комплексе. Еще одной важной вехой стало успеш-

ное выполнение критически важного проекта 30-дюймовой линии амина на наземном комплексе. «Тенгизшевройл» – казахстанское предприятие, которое занимается разработкой, добычей и реализацией нефти, газа и серы. Прогнозируемый объем геологических запасов — 3 млрд. 133 млн. тонн. Запасы попутного газа — 1,8 трлн. кубометров. В 2000-е годы произошли значительные изменения на Тенгизском месторождении благодаря модернизации и запуску новых технологических линий. Улучшение установки 700 на КТЛ-1 и КТЛ-2 привело к существенному увеличению эффективности обработки газов, ранее сжигаемых на факелах. Весь завод прошел модернизацию, и технологические установки были существенно перестроены. Электроэнергетические мощности комплекса значительно выросли. Завод второго поколения — это крупнейшая в мире технологическая линия, выполняющая все процессы очистки нефти от промысла до наполнения цистерн. Проект будущего расширения — Проект управления устьевым давлением, начатый в 2016 году, представляет собой один из крупнейших капиталь-

ных проектов в мировой энергетической отрасли. Он революционизирует методы работы технологических систем нефтедобычи.

Выводы

Промышленное устаревание представляет собой вызов для многих компаний, но его преодоление может стать источником конкурентного преимущества. В динамичной сфере промышленной автоматизации модернизация систем управления является основной стратегией для замены устаревших технологий новыми решениями. Это может варьироваться от обновления программно-логических контроллеров (ПЛК) до внедрения современных автоматизированных систем, что помогает компаниям укрепить свои позиции на рынке. В эпоху цифровизации и стремительных технологических достижений, выигрывают те предприятия, которые сумели достичь синхронизации и баланса между стабильными производственными процессами и системой управления изменениями.



Improving industrial efficiency: Modernizing management systems and overcoming obsolescence problems Author President Kultaev Daulet Malikovich

In an era of rapid technological advances and relentlessly evolving industries, the topic of industrial control system modernization is becoming a crucial one. The problems of industrial obsolescence of equipment and control systems, where systems or their components become obsolete or no longer available for maintenance, are relevant for

industrial production of any scale. At the same time, the more complex the production processes and the larger the equipment fleet, the more tangible the losses due to downtime, unplanned shutdowns, and emergencies are.

In the proactive mode, retrofitting programs are integrated into the enterprise development strategy, including scheduled actions and allocation of resources (financial, time, human, and others). In reactive mode, the need for resources, including financial, time, and manpower, arises regardless of circumstances, which usually leads to urgent actions and, consequently, higher costs.

ARC Advisory Group estimates that more than \$65 billion worth of automation & control systems are approaching the end of their useful life. This creates an urgent need to develop modernization strategies to remain competitive and increase production efficiency. Reasons for upgrading control systems

Optimizing efficiency and productivity is an important aspect of control system upgrading, as legacy systems can become a bottleneck in production processes, reducing overall plant efficiency. Upgrading reduces time delays due to equipment wear and tear and unavailability of spare parts, thereby improving overall productivity, which is especially critical in today's dynamic business environment. With the increasing cybersecurity threats associated with legacy systems, security upgrades are increasingly urgent. Legacy control systems can be vulnerable to cyberattacks, posing a potential threat to enterprise data security. Overcoming obsolescence challenges

To effectively overcome the challenges of obsolescence, companies are implementing comprehensive strategies. Developing a long-term upgrade plan provides an opportunity to avoid unforeseen risks associated with system obsolescence by providing for phased hardware and software upgrades. Two approaches are used to better understand risk: qualitative and quantitative assessment. Qualitative risk assessment is subjective and interpretive. It involves identifying risks and assigning a severity rating. This method may be open to different interpretations, but it is a useful

exercise in discovering risks and establishing their relative importance. Quantitative risk assessment, on the other hand, relies on numerical data such as historical documented causes and downtime. By estimating the cost of losses associated with malfunctions and downtime, it is possible to accurately determine the feasibility of updating the control system. There should be a thorough assessment of existing systems to identify the components that need to be upgraded. Planning involves defining the objectives, scope, budget, and timeframe for the upgrading process. To effectively implement system upgrades, acceptable downtime must be determined beforehand. Even during the design phase, the acceptable downtime of the business should be considered, which will help determine the scope and duration of each phase. The step-by-step plan should include clear start and end points, as well as interim system architectures to ensure system uptime after each upgrade phase. Control system upgrades are not just limited to hardware and software upgrades. It also includes a wide range of interventions such as adapting, enhancing, and modernizing the human-machine interface (HMI). This upgrade aspect aims to improve the interaction between operators and control systems, which plays a key role in improving the efficiency and safety of production processes. The High-Performance HMI concept is an approach to user interface design that focuses on optimizing operator perception of information and decision-making. This includes the use of graphical elements,

color schemes, data hierarchy, and other aspects that contribute to a more efficient and understandable interaction with the system. Likewise, the interrelated steps of cloud-based management system adoption provide greater flexibility to enterprises, allowing them to quickly implement upgrades without significant investment in new hardware. That said, investing in staff training is an important component of successful upgrading. Due to rapid technological change and the constant evolution of industrial systems, ensuring a skilled workforce and successful adaptation of operators to retrofitted systems becomes a critical challenge. One option to effectively address this issue is the simultaneous development of a digital twin, which is an innovative approach to operator training. The digital twin accelerates the learning process by allowing operators to interact with the virtual model before changes are implemented in the real system. This significantly reduces the time required to familiarize themselves with new processes and control systems. Collaboration with system integrators and suppliers of equipment and technology is becoming key. An important aspect of dealing with an integrator is their ability to ensure a smooth implementation of the new architecture. It will coordinate all project phases, from survey, and infrastructure preparation to staff training and follow-up support. The FEED (Front-End Engineering Design) process involves basic modeling, design development, selection of like-to-like or alternative equipment, detailed capital costing,

and project timing. The FEED study not only identifies stakeholder needs and expectations but also creates the foundation for a successful upgrading of the management system. The results of this stage serve as a basis for developing a roadmap, defining budget requirements, and ensuring informed implementation of changes with the support of key stakeholders.

Strategic upgrading: management's view of production system renewal

Companies that strategically plan and implement management system upgrades can achieve a positive return on investment over time, making it a financially sound decision. Effective retrofitting involves developing state-of-the-art systems that not only provide overall equipment effectiveness (OEE), production tracking, and genealogy, but also standardize an enterprise-wide view for top management, for enterprise resource planning, to improve cybersecurity, and facilitate information transfer across the organization. Engineering is one of the areas that need the most detail and elaboration when executing a project. Detailed information must be provided so that everyone involved is aware of the proposed system engineering. Equipment procurement and supply begins with a detailed specification for the control system. The specifications for the system being upgraded should, at least, include the design requirements, performance requirements, and control system architecture. The focus of control system upgrading is to minimize downtime as much as possible. Any assumptions made during the cost analysis, such as the need for the contractor to work day and night shifts, should be clearly stated in the project implementation plan. Zeinet&SSE is an engineering company with a diverse portfolio of services and digital solutions in the areas of digital transformation, industrial automation, and emissions monitoring. Our experience is focused on supporting large industrial enterprises, including oil and gas, power, metals and mining, and renewable energy industries. Our clients include large industrial enterprises from the oil and gas, power, metals and mining, and industrial construction industries. Zeinet&SSE engineers have impressive experience in implementing and servicing control and monitoring systems from different manufacturers, such as General Electric (Mark VI), Woodward (MicroNet plus), Schneider Electric (Triconex), Siemens (S7-300, S7-400-F/H systems), Rockwell Automation (Control Logix), etc., all over the world. One of our key focus areas is upgrading control systems. We specialize in updating outdated systems, improving their efficiency, and adapting them to modern standards. Case Studies and Success Stories in Retro-

fitting NCOC is the operator of the North Caspian Project, developing the first offshore oil and gas field in Kazakhstan — Kashagan — one of the largest hydrocarbon discoveries in the world in recent decades. In 2022, NCOC's oil production reached 12.7 million tons, natural gas production reached 7.9 billion m³, and sulfur production reached 991,000 tons. In 2022, NCOC completed the second and largest planned preventive maintenance (PPM) in its history with a complete shutdown of the Kashagan field facilities. The turnaround was ahead of schedule with no major safety incidents at 1.3 million man-hours. During the 2022 turnaround, several projects were implemented to improve integrity and increase production. One such project was the retrofitting of gas injection compressors at the offshore facility. Another milestone was the successful completion of the critical 30-inch amine line project at the onshore facility. Tengizchevroil is a Kazakhstani company engaged in the development, production, and marketing of oil, gas, and sulfur. The projected volume of geological reserves is 3 billion 133 million tons. Associated gas reserves are estimated at 1.8 trillion cubic meters. The 2000s saw significant changes at the Tengiz Field through upgrading and launching new process lines. Improvements to the 700 plant at CTL-1 and CTL-2 resulted in a significant increase in the efficiency of treating gases that were previously flared. The entire plant underwent an upgrade and the process units were substantially rebuilt. The facility's power generation capacity has increased significantly. The second-generation plant is the world's largest process line, performing all oil refining processes from the field to tanker filling. The Future Growth Project is The Wellhead Pressure Management Project, which began in 2016 and represents one of the largest capital projects in the global energy industry. It is revolutionizing the way oil production process systems operate.

Conclusion

Industrial obsolescence is a challenge for many companies, but overcoming it can be a source of competitive advantage. Within the dynamic field of industrial automation, modernizing control systems is a key strategy for replacing aging technology with new solutions. This can range from upgrading programmable logic controllers (PLCs) to implementing state-of-the-art automated systems, which helps companies strengthen their market position. In the era of digitalization and rapid technological advancements, those companies that manage to achieve alignment and balance between stable production processes and change management systems are the winners.



В мире, где инновации и устойчивость движут прогрессом, **Supros** занимает передовые позиции, предоставляя не просто услуги, а комплексные решения в области промышленной изоляции для ключевых отраслей – нефтегазовой, энергетической и строительной. Основанная в 2019 году в городе Атырау, наша компания быстро зарекомендовала себя как символ качества, надежности и инноваций, воплощая в себе будущее отрасли. Наш подход объединяет глубокие знания и передовые технологии, включая искусственный интеллект, что позволяет нам эффективно реализовывать крупные и сложные проекты, одновременно сокращая риски и повышая добавленную ценность для наших клиентов.

300
проектов

40
клиентов

\$ 20 млн

Будучи гордым членом Национальной Ассоциации Изоляции (NIA), **Supros** активно влияет на формирование стандартов и практик отрасли, обеспечивая таким образом, несравненное качество и надежность в каждом проекте.

В основе нашего успеха не только технологии, но и **люди**. Наша команда, состоящая из опытных профессионалов, работает в тесном сотрудничестве с местными производителями и академическими учреждениями, такими как Алматинский Университет Энергетики и Связи, что подчеркивает нашу приверженность устойчивому развитию и подготовке будущих лидеров отрасли. Это сотрудничество не только способствует развитию отраслевых стандартов, но и обеспечивает нас доступом к последним научным достижениям и лучшим талантам.



Мы глубоко привержены устойчивому развитию, являясь официальными партнерами и работая рука об руку с ведущими производителями – такими, как Paroc, Saint Gobain, Rockwool. Это сотрудничество не только снижает экологический след нашей деятельности, но и стимулирует рост и процветание местных сообществ.

За относительно короткий период **Supros** уверенно заявила о себе на рынке, успешно реализовав более 300 проектов для свыше 40 клиентов на общую сумму свыше 20 миллионов долларов. Эти достижения являются свидетельством нашей способности выполнять масштабные и сложные задачи, устанавливая новые стандарты инноваций и качества.



ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение»: Полувековой опыт бурения нефтяных и газовых скважин



*В мире нефтяной и газовой промышленности, где традиции играют важную роль, но постоянное развитие неотъемлемо, ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение» стоит как пример успешного сочетания *прошлого и будущего*. Это предприятие не только сохраняет лучшие практики, накопленные за полувековые истории бурения скважин, но и активно стремится к освоению передовых методов работы.*

Одной из ключевых составляющих успеха ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение» является **его парк оборудования**, включающий в себя девять собственных буровых установок, он представляет собой blend передовых казахстанских технологий и американского качества. Флагманами компании являются установки от «ЖигерМунайСервис» и «Gefco», способные осуществлять бурение на глубины от 100 до 590 тонн.

С многолетним опытом работы в Западном Казахстане, ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение» успешно реализовало ряд амбициозных проектов для крупных клиентов, таких как ТОО «Урихтау Оперейтинг», ТОО «УралОйлЭндГаз», ТОО «ЖайыкМунай» и АО «Эмбамунайгаз». Возможность строительства высокотехнологичных, глубоких скважин различных конструкций подтверждает их **экспертность в данной области**. Важным аспектом деятельности предприятия является также **обеспечение безопасности и соблюдение экологических стандартов**. Отделы качества, промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды проводят колоссальную работу, стремясь создать культуру безопасности, в которой каждый работник осознает свою личную ответственность. Применение передовых технологий также находит своё отражение в управлении техническим обслуживанием. Внедрение компьютеризированной системы управления (**CMMS FIIX**) позволило значительно улучшить планирование и выполнение технических работ, а также эффективно управлять ресурсами. В целом, ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение» продолжает активно

развиваться, прикладывая значительные усилия для модернизации оборудования, повышения безопасности и соблюдения стандартов качества. Его стремление к инновациям и сохранение лучших традиций делают его **важным игроком** на рынке нефтяной и газовой промышленности Казахстана. Во второй половине **2019** года ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение» успешно завершило строительство трех горизонтальных скважин для АО «Эмбамунайгаз» благодаря тесному взаимодействию с департаментами геологии, бурения и КРС, а также с проектной организацией АФ ТОО «КМГ Инжиниринг». Эти скважины развернули вектор бурения на исторических месторождениях **Атырауской области** в сторону наклонно-направленного и горизонтального бурения. **Наш** нетрадиционный подход к разработке позволил реанимировать множество месторождений, находившихся на последней стадии эксплуатации. **С 2019 года** по настоящее время, мы успешно завершили строительство 71 горизонтальной скважины. Мы сталкивались с рядом сложностей, таких как бурение в слабосцементированных породах и постоянные из-

менения траектории ствола скважины при бурении горизонтальной секции в режиме Геонавигации. Мы также достигли значительных успехов в области **цементирования скважин**, повысив качество до уровня мировых стандартов. Наша служба крепления модернизировала рецептуру цементного раствора и внедрила новую систему буферной композиции. Мы постоянно внедряем **новые подходы**, направленные на повышение экономической эффективности. Например, несколько лет назад мы вывели в самостоятельное сервисное подразделение группу буровых растворов, обеспечив их необходимым оборудованием и квалифицированными инженерами. **В 2020 году** мы начали работу над созданием стационарной лаборатории по анализам буровых растворов. **Сегодня ТОО «СБП «КазМунайГаз-Бурение» является крупнейшим подрядчиком буровых работ на западе Казахстана. Мы гордимся нашими достижениями, которые стали возможны благодаря колоссальному труду, профессионализму и духу бурового братства нашей компании.**

Группа компаний Болашак: 23 года на пути роста и развития

Группа компаний Болашак вот уже 23 года успешно развивает свою деятельность на рынке Казахстана. Сегодня она объединяет более 7000 высококвалифицированных специалистов, работающих на различных проектах по всем регионам страны.

Чем занимается Группа компаний Болашак?
Группа компаний Болашак специализируется на следующих направлениях:

- Подбор и найм персонала.
- Проведение пусконаладочных и инспекционных работ.
- Обеспечение качественной команды экспертов, имеющих опыт работы в нефтегазовой, телекоммуникационной, строительной, горнодобывающей и других отраслях.
- Распределение офисов и представительств по всем значимым городам и населенным пунктам Казахстана, с фокусом на расширение границ деятельности за пределы страны.
 - Обладание местным руководством и опытом международных партнеров.
- Предоставление высококлассных услуг по рекрутингу, HR, мобилизации персонала и логистике, финансовому консультированию и бухгалтерии, а также IT и технической безопасности.
- Экспертная поддержка по налоговому, трудовому, миграционному и корпоративному законодательству.
 - Сертификация по стандартам менеджмента качества ISO.
 - Внедрение автоматизированных систем управления процессами.
 - Обслуживание крупных операторов, подрядчиков и международных компаний.
 - Постоянное пополнение базы данных кандидатов различных профилей.
 - Достижения и планы Группы компаний Болашак
 - Группа компаний Болашак является одной из ведущих на рынке Казахстана.
 - Важными достижениями компании являются:
 - Запуск проекта Новус-Болашак и успешное тестирование более 11 тысяч человек по системе проверки и подтверждения квалификации.
 - Второй выпуск сотрудников, завершивших мини МБА программы в корпоративной школе компании.
 - Активное участие сотрудников в организации праздничных мероприятий, забота о детях с особенными потребностями и участие в экологических и спортивных инициативах.
 - Группа компаний Болашак остается верной своим принципам и целям:
 - Продолжение развития качественного обслуживания клиентов
 - Забота о здоровье и безопасности сотрудников и клиентов
 - Ответственное отношение к окружающей среде



Уверенность в том, что самый ценный ресурс — это люди, создающие будущее компании. Группа компаний Болашак — это не только профессиональная команда, но и дружная семья, стремящаяся к совершенству во всех аспектах своей деятельности.



Bolashak Group of Companies for 23 years has grown to 7000 people working on various projects across all regions of Kazakhstan.

Bolashak Group of Companies is:

- *Recruitment, commissioning and inspection services.*
 - *Professional team of experts with experience in oil and gas, telecommunications, construction, mining and other industries.*
 - *Offices and representative offices in all significant cities and residential places of Kazakhstan. Focus on covering additional regions and ambitious plans to expand beyond the borders of the Republic of Kazakhstan.*
- *Local management and experience of international partners.*
 - *High quality team of recruiters, HR, mobilization and logistics specialists, financial consultants and accountants, IT and HSE specialists, transportation and Facilities departments — all this is a team of direct Company staff, providing comprehensive ongoing support to the business.*
 - *Experts in tax, labor, migration, and corporate legislation with coverage of all related regulations and rules.*
 - *Certification to ISO Quality management standards for health and safety, occupational health and safety/ industrial safety and environmental protection.*
- *Implemented automated process control systems that allow us to work ahead of schedule, without disturbance or disruption to the entire service chain of the Company.*
 - *Clients include major operators, contractors, service international and Kazakhstan companies.*
 - *Regularly updated and replenished database of candidates, including management staff, finance experts and accountants, engineering and technical specialists of various disciplines, administrative and support staff, quality control and inspection specialists, pipe fitters, welders, technicians and all types of trade specialties.*
- *Experience in providing qualified teams for turnaround and other types of repairs to projects.*
- *Experience in providing qualified teams for capital and other types of repairs on projects.*
- *SEFtec Training center within the group of companies, certified by OPITO, providing training services for all industries — both mandatory under the legislation of the Republic of Kazakhstan and specific depending on the work performed, such as BOSIET, FOET, H2S, AGT. The range of offered types of trainings is quite extensive and is regularly updated to meet the requirements of the*

market, business and our clients.

- *One of our major achievements is the Novus-Bolashak project, for which over 11,000 people were tested over several months using an internal three-stage system of testing and validation of knowledge, skills and qualifications. For this purpose, several of our established teams of engineers and coaches in technical specialties regularly traveled to all regions of Kazakhstan. About 3,000 people out of the total number were hired for the following positions: electrical, mechanical, instrumentation and HVAC technicians. Programs of mentoring, coaching and further professional development of these personnel were developed and implemented. We actively share our success and achievements.*
 - *Our former employees work on international projects around the world.*
 - *Thousands of current employees represent our company on various projects.*
 - *Among our direct staff there are many specialists who have been promoted from staff member up to top level management.*
 - *We have diversified our business in various directions and continue to expand our horizons.*
 - *We publish a corporate newsletter and are actively developing the company's social media pages.*
 - *We had our second graduating class of employees who have completed the mini MBA program within the walls of our corporate school and under the mentorship of Company management.*
 - *We admire our talented colleagues who, along with their duties, find time to organize company events, take care of children with special needs, and participate in landscaping of Atyrau and sports events throughout Kazakhstan.*
- Our changeless principles and objectives are as follows:*
- *Continue to develop quality customer service.*
 - *Care for the health and safety of our employees, clients and candidates.*
 - ***Take care of the environment.***
- ***Always remember that our most valuable resource is our people, who create the history and future of the Company.***



DZ Group Kazakhstan

Our mission is to be a leading provider of support services to the Kazakhstan energy and construction sectors. Providing the best value support, services and products to our customers in Kazakhstan is DZ Group's commitment.

We have strived to become Kazakhstan's leading energy sector maintenance, turnaround, fabrication and construction service provider through our local expertise, strategic partnerships, and experienced subcontractors, and are continually striving for this and embracing new technologies, industries and work processes to achieve our, and our client's, goals.

Our core values of leadership, quality, training, and development ensure that as we move forward, DZ Group will be able to provide our customers with the safest and most cost-effective solutions possible.

As Denholm Zholdas prepares to celebrate its 25th anniversary, this is a good time to reflect on how Denholm Zholdas has evolved. As a company we have grown from a single contract in the early 1990's, we now have two thousand five hundred full time staff, our operation has seen us work throughout Kazakhstan, in excess of ten thousand Kazakh nationals have passed through our in-house training, and we are proud that we have over 100 employees with over 20 years continuous service!

Denholm Zholdas has invested a total of over \$700 million into its business, enabling the company to expand beyond its original base of Tengiz into locations in Atyrau, Karabatan, Aksai and Aktau during this period.

We have branched out from our initial onsite industrial cleaning business to becoming a complete maintenance and turnaround services company. Since our inception our core business has expanded and our maintenance, construction and commissioning disciplines currently include: -

- Industrial Services (such as industrial cleaning, scaffolding, painting, insulation)
 - Mechanical services (such as valve maintenance, bolting/torquing, machining)
 - Fabrication
- Maintenance/Turnaround for all disciplines we can provide
- Electrical, Instrumentation and Metrology
- Plant and Equipment Turnkey Services

Safety is a core value of Denholm Zholdas, this has been key to our success. The driving goal throughout our company is our continuous strive for zero injuries. From day-to-day toolbox talks to safety observation cards, start work checks, and continued training - our goal is 'ZERO LTI'. At the facility in Tengiz, working in extreme conditions within high risk and high intensity disciplines day in day out, and alongside large-

scale capital project scopes we have exceeded 20,000,000-man hours without a Lost Time Injury. To put that in perspective it equates to over 4 years with an average daily manpower of over 1000 people (and peak manpower more than 3,000 people) across a multitude of trades. The company's commitment to safety is not just about identifying hazards but adjusting our behavior to continually recognize potential for improvement. We strive to create a work environment in which any observation or discussion around safety is encouraged. Our leadership team philosophy of "Boots on the ground" and recognition and reward approach has encouraged staff and provided valuable feed back from frontline-workers - where it matters most. The growth of Denholm Zholdas is driven by the growth of its people. Through Denholm Zholdas' in-house, national and international training programs we are progressing the knowledge and expertise of our workforce to ensure a sustainable business for years to come. With the cooperation of local authorities, local Akimats and the labour department, Denholm Zholdas is successfully training and

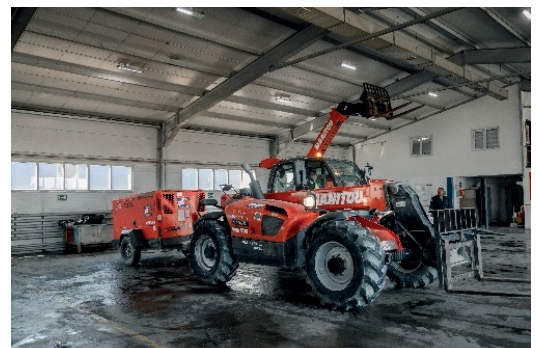
validating local workforce in order to ensure a better living standard for future generations by providing such job and career opportunities. Notably Denholm Zholdas General Director Gulmira Adayeva has been awarded the medal "For valiant work" supported by the President of the Republic of Kazakhstan dated October 16, 2023, for her contribution to the development of the country's economy – see photo from the event with BATALOV Raimbek Anvarovich - Chairman of the Presidium of NCE "Atameken".

Regarding the group services, one of the most critical activities we work for our Clients on is maintenance and especially turnarounds. Since inception, Denholm Zholdas' growth has been driven by our maintenance and turnaround divisions. Reducing the downtime created by turnaround maintenance activities and inspection is at the forefront of our minds given that is one of the most significant financial impacts our Clients face. The Denholm Zholdas "one team one goal" ethic has led to the successful, safe, on time and on budget delivery of major turnaround and outage events in this most demanding environment and we have achieved this year in year out since our inception. Denholm Zholdas are acutely aware of the potential risk and financial impact that a turnaround represents to our Clients. Denholm Zholdas has a core crew team of experienced specialists in each of our separate services. This team is mobilized at turnaround time and work alongside our Clients as early as possible to support the planning through the execution and delivery phases of the project. Involvement in the planning process enable us to assist with developing the scope and therefore engineering options that can reduce the critical path lead times of these events. Working with our Clients' goals in mind, Denholm Zholdas are in the unique position in Kazakhstan, of being able to bring all of our core services together to form the most effective team in the industry.



Typically, Denholm Zholdas will supply the following to our Clients turnaround events;

- 3500 trained operatives of varying of disciplines on site
- Implementation of time saving methods and equipment
- Prefabrication and site installation
 - Welding activities
 - Scaffolding
- Industrial cleaning UHP/HP
- Water jetting and chemical cleaning techniques
 - Mechanical services
 - Insulation
 - Fireproofing
- Specialist coatings
 - Plant hire
- Valve maintenance
- Fixed and rotating equipment service and repair
 - Heat treatment
 - Material handling
 - Hydro testing
 - Leak sealing
- Specialist sub-contractors



*Doing it right and a job well done.
At Denholm Zholdas we have many success stories,
one of the highlights is our materials handling
division. The materials handling services of Denholm
Zholdas have been the preferred Contractor for
construction of both the Second and Third Generation
of the Plant upgrades at Tengiz.*



A particular highlight of Denholm Zholdas' involvement in the FGP materials handling project has been that we have been involved since the project was conceived, supporting our Client to receive hundreds of thousands of tonnes of equipment, ranging from everyday consumables to gravel trains, special equipment, vessels, columns and imported materials that required customs clearance (CCWF in Tengiz pictured). Another part of the material handling project that is performing above expectations is the often-overlooked preservation of received goods. Goods arrive to the project and need to be stored in prime condition so these often high value pieces of equipment are in as-new condition when they come to be installed as well as after installation to site but prior to being commissioned and operational. Denholm Zholdas' preservation division have been decisive in supporting this reliability.

Relay Zholdas

Relay Zholdas have for the last 15 years been a leading supplier of Electrical and Instrumentation services within Kazakhstan. Of particular note are our metrology laboratories that can provide remote and onsite support, ensuring the highest quality and regulatory compliance for our customers, with a huge accreditation list designed to meet the needs of the installed instrument base of our Clients. Relay Zholdas have been involved in the largest infrastructure construction projects in Western Kazakhstan, our experience and strengths within the DZ Group of companies allow us to deliver quality results no matter the challenges. Relay Zholdas continually add to our technical capabilities through investment in our personnel and equipment, providing efficient and accurate verification of Client equipment.



Speedy Zholdas

Speedy Zholdas' vision is to be the first choice for equipment rental services in Kazakhstan. Since the establishment of Speedy Zholdas in 2013; the business has invested in nearly \$30m of new equipment and now has Western Kazakhstan' largest fleet of rental equipment that totals over 1000 assets — these assets include generators, compressors, lighting towers, telehandlers, and on-site heating solutions. Speedy Zholdas only invest in the best quality hire-spec rental equipment from tried and trusted manufacturers, coupled with our own robust infrastructure for maintenance of these units, our key aim is to provide the reliability and dependability that keeps the job on track — whatever the weather. Passing down the experience and lessons learned from Speedy Hire to Speedy Zholdas as Kazakh company we have hit the ground running and remain ready to service Clients needs with the same proactive approach whether it is for 1 heater or 50 generators



The DZ Group, through its strategic locations of Aktau, Atyrau, Tengiz and Aksai is allowing us to develop our fabrication and construction divisions, having completed large fabrication scopes and then in turn turnkey installation projects we have developed strong experience in this area. With our 25 years of local knowledge and expertise we feel this puts us in a strong position in the construction market and to provide longevity the future of our workforce, moving from construction through maintenance for the lifecycle of the projects we are involved in.

The future of DZ Group is bright!

By enrolling our employees in international training courses through our project management scheme, we are advancing their careers. Several high potential employees have been selected and are currently enrolled and engaged in Project Management Professional (PMP) Preparation program,

this will not only advance their careers but ensure the highest qualified specialists are available to our customers. Our fabrication division continues its growth by securing both ASME R and ASM U accreditation, this in line with our vision of manufacture, maintain, and repair - all within the DZ Group. As we move forward to a new 'greener' Kazakhstan and help our Clients and governments meet their environmental commitments, the DZ Group strives to stay one step ahead of the game by engaging in new technology and trainings for the renewables sector, capex has been approved and orders placed for equipment for the wind farm industry as well as required specialist international standard training for our national workforce, this will help with a greener Kazakhstan for generations to come! You are welcome to contact us if you wish to share any feedback, have questions, or want to make an enquiry for our services; Email sales@denholmzholdas.kz. Thank you.



Дастан Аскар: ТОО «РД НПФ Пакер Казахстан» — пример успешной эволюции

В мире нефтегазодобывающей промышленности, каждая пробуренная скважина – это результат не только технических навыков, но и инновационного оборудования. В этом контексте, ТОО «РД НПФ Пакер Казахстан» стоит как яркий пример успешной эволюции от начальной идеи к ведущему производителю пакерно-якорного оборудования. Начав свой путь в 2009 году как поставщики этого специализированного оборудования, компания не останавливалась на достигнутом. Пройдя через испытания рынка, технологический трансферт и стратегическое партнерство, она сегодня предоставляет полный спектр услуг – от производства до сервиса – для клиентов в нефтегазовом секторе. Давайте ближе познакомимся с их историей, достижениями и планами на будущее.

Какова история создания и развития компании ТОО «РД НПФ Пакер Казахстан»?

Пакерно-якорное оборудование — это спец. оборудование, используемое в нефтегазодобывающем секторе для создания герметичной прокладки в скважинах или стволах, а также якорные системы, которые используются для закрепления конструкций. Оно играет важную роль в различных инженерных задачах. Мы начинали как поставщики данного оборудования еще в 2009 году. Идея создания Компании образовалась ещё в далеком в 2011 году. Мы не хотели торопить события и начали с изучения рынка, его понимания, потребности оборудования, объемов сбыта ну и конечно же встреча с вызовами, которые нам предстояло пройти. Несомненно, мы начали пробовать участвовать в тендерах. Оборудование необходимо было апробировать и понять всю его специфику, а также определиться со стратегическим партнером, которым стал ООО «НПФ ПАКЕР». В самом начале было четкое понимание, того что мы хотим сотворить, не просто компанию «однодневку», а реального игрока, который не засиживается на скамейке запасных. Поэтому исполнив несколько контрактов, и проведя ряд утомительных совещаний, мы были готовы стартовать, быстро и уверенно. За счет собственных средств, мы произвели трансферт технологий, где на первых порах изготавливали несколько мелких деталей и запустили крупно-узловую сборку. Это был значимый для меня и всей нашей команды день. День, когда мы впервые смогли назвать себя отечественным товаропроизводителем.

Мы оказываем полный спектр услуг и производства пакерно-якорного оборудования, а именно: — серийное производство более 65 позиций пакерного оборудования по 12 различным направлениям; — осуществляем полный ремонт и замену комплектующих всех видов производимого нами оборудова-

ния, а также оборудования производимого нашим стратегическим партнером ООО «НПФ ПАКЕР», включая шеф-монтаж;

— также для удобства наших Заказчиков, мы открыли склад, где в наличии всегда имеются ходовые позиции пакеров, нужных размеров.

Мы понимаем, что наши Заказчики это наши стратегические друзья и мы постарались создать благоприятную обстановку для плодотворного сотрудничества.

Какие преимущества предлагает ваша компания своим клиентам в сравнении с другими аналогичными организациями на рынке?

Еще раз отмечу, что мы казахстанские производители и имеем в арсенале самую крупную линейку пакеров, включая полный спектр услуг связанный с ним, включая ремонтную базу. В последние несколько лет, мы проявили инициативу по переменной поставке пакеров. Эта стратегия предусматривает, что мы не стараемся поставить больше желаемого. Мы стараемся выбрать позицию W2W (win to win), где наше оборудование не только устраивает Заказчика по сервису и качеству, но также не сильно бьет по цене. Поэтому мы поставляем часть нового оборудования и часть оборудования принимаем на ремонт, чтобы Заказчик мог эффективно использовать и осваивать бюджетные средства. Соответственно в последующих годах схема продолжала работать, при этом новые пакера поставлялись лишь тогда, когда мы фиксировали полную непригодность старого (вышедшего из строя) оборудования. Побочным эффектом стало, то что, у Заказчиков минимизировались риски аварий на месторождениях, так как наши специалисты тщательно ремонтируют и устанавливают оборудование, а также осуществляют его отслеживание, для недопущения появления на рынке контрафактной продукции. Да, когда начинаешь добиваться успеха, всегда появляются «подражатели»

Как вы оцениваете состояние и перспективы развития

нефтегазового сектора в России и за рубежом?

Оценка состояния и перспектив развития нефтегазового сектора в Казахстане и за рубежом включает в себя ряд таких факторов, как:

- ресурсная база,
- инвестиции и технологии,
- геополитические факторы,
- экономические перспективы,
- устойчивое развитие;
- экологические аспекты.

В целом, нефтегазовый сектор как в Казахстане, так и за рубежом остается ключевой отраслью, играющей важную роль в мировой экономике. Однако его развитие и перспективы зависят от множества факторов, и успешное реализация потенциала этого сектора требует комплексного подхода и учета различных аспектов.

Можете ли вы рассказать о вашем опыте в сфере разработки и производства нефтегазового оборудования?

Все наши пакера имеют ряд модификаций отличающий их от любых других пакеров, разных производителей. Выше уже было отмечено, что мы крайне тщательно подошли к данной теме и в самом начале, провели колоссальную работу по сбору и обработке данных, включающую множества материалов о состоянии месторождений, агрессивности среды, состава нефти и газа и т.д. Это позволило нам разработать свои пакера на которые у нас имеются патенты, отражающие нашу уникальность. Патенты выданы практически на все модификации пакеров. В настоящее время, Компания участвует в конкурсе по грантовому финансированию проектов коммерциализации результатов научной и(или) научно-технической деятельности по проекту «Оборудование одновременно-раздельной закачки жидкости в пласт». Это трехпакерная компоновка предназначенная для одновременно-раздельной закачки жидкости в три разных продуктивных горизонта с системой телеметрии, работающая автономно на собственном программном обеспечении. Данная технология увеличивает коэффициент вытеснения и соответственно объем добычи до 30%, при этом сокращая время работы более чем в три раза, а расходы более чем в пять раз. В рамках данного проекта Компания уже завершила три успешных опытно-промышленных исследования, которые были подтверждены положительным заключением КазНИПИ Мунайгаз и получены рекомендации

в применении оборудования на казахстанских месторождениях.

Какова ваша позиция по вопросам экологической устойчивости и социальной ответственности в деятельности вашей компании?

Несомненно, при производстве оборудования одним из основных акцентов Компания уделяет экологии и соответственно производимое оборудование является экологически чистым. Также, последние два года, Компания предлагает Заказчикам вывоз непригодного оборудования для его утилизации в соответствии со всеми требованиями и стандартами.

Какие стратегические цели и задачи ставит перед собой ваша компания на ближайшие несколько лет?

Развиваться. Во-первых, Компания на постоянной основе взаимодействует с Заказчиками по вопросам модернизации нашего оборудования. Необходимо идти в ногу со временем. Точнее, стараться как минимум не проиграть современным тенденциям. Для этого, в компании есть научно-технический отдел, который изучает мировую практику, отвечающий за несколько ключевых факторов:

- инновационное оборудование;
- соответствие требованиям и стандартам, в области экологии и безопасности;
- экономии бюджета и времени на работы с применением нашего оборудования.

Во-вторых, создание благоприятных условий для взаимодействия с Заказчиками, для чего Компани планирует открыть дополнительно два ремонтных цеха и склада в нефтегазодобывающих регионах.

Какие советы вы можете дать начинающим предпринимателям, желающим заняться бизнесом в сфере нефтегазового оборудования?

Не бояться вызовов судьбы, потому что бездействие порождает хаос. Не бывает мелких проблем, не бывает так, что проблемы не приходят. Они всегда где-то рядом и следует каждый раз принимать правильные решения, во избежание столкновения с ними. Но если столкнулись, то не надо прятаться, их нужно решать, именно такой подход в бизнесе позволил мне не просто создать его, но также преуспеть и занять свою нишу. Отдельно отмечу, что наша Компания оказывает финансовую поддержку Каспийскому государственному университету технологий и инжиниринга им. Ш. Есенова.

Благодарим за беседу!.

РУСТЕМ МЕДЕТОВ: НЕПРЕРЫВНОЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ — КЛЮЧ К УСПЕХУ

В этом году завершается строительство завода третьего поколения ZGP в рамках проекта ТШО ПБР/ПУУД. Для основного строительного подрядчика ТШО — ТОО «Сенимди Курылыс» известного на Тенгизе как SK — это также будет третьим завершенным крупнейшим проектом, после пятой нитки (Train-5) и Завода Второго Поколения и Закачки Сырого Газа (SGP/SGI). За успешной деятельностью любой компании всегда стоят конкретные люди. Сегодня мы беседуем с директором по развитию бизнеса SK Рустемом Медетовым о пройденном пути, достигнутых вершинах и перспективах дальнейшего развития



Рустем Арсенович, вы провели большую часть трудовой жизни на Тенгизе.

Что привело вас в нефтегазовую отрасль?

Мой путь в нефтегазовой отрасли начался вскоре после создания SK в 2000 году. В то время я заканчивал учебу в Босфорском университете в Стамбуле. Вновь созданная компания искала талантливых казахстанцев, чтобы построить эффективные бизнес-процессы и успешно участвовать в крупных нефтегазовых проектах в Казахстане. Возможность роста в перспективной на тот момент отрасли меня вдохновила, и я решил поехать на Тенгиз по приглашению SK.

Какие ключевые проекты можно выделить в вашей карьере?

За годы моей карьеры мне посчастливилось участвовать в ряде грандиозных проектов мирового масштаба.

От Завода Второго Поколения и Закачки Сырого Газа до проекта ПБР/ПУУД, каждый опыт представлял уникальные вызовы и возможности для развития. Однако, я верю, что именно совместные усилия команды SK и наше неизменное стремление к совершенству привели нас к успеху

Ваша работа в SK отмечена целым рядом выдающихся достижений. Могли бы вы рассказать подробнее о некоторых из них?

С самого начала своей карьеры я постоянно стремился к улучшению путем достижения конкретных результатов. В SK я стал инициатором множества проектов, направленных на повышение операционной эффективности, включая внедрение системы менеджмента качества ISO 9001, модернизацию базы данных персонала и системы документооборота, а также автоматизацию процессов операционного контроля. К 2003 году наши усилия привели

к заключению крупного контракта с ТШО на строительство Завода Второго Поколения и Закачки Сырого Газа (SGP/SGI) на сумму более 600 миллионов долларов. Затем, в качестве заместителя директора по бизнесу, я сыграл ключевую роль в достижении высоких производственных показателей и успешном завершении проектов SGP/SGI. В преддверии тендеров ТШО по проектам ПБР/ПУУД в 2015 году я был назначен директором по развитию бизнеса SK. На тот момент у меня уже был обширный опыт в подготовке тендерной документации. На протяжении нескольких месяцев я активно участвовал в переговорах с ТШО, защищал программу казахстанского содержания. В результате были заключены контракты на общую сумму более 1,1 миллиарда долларов. Я считаю, что как строительная компания мы достигли успеха мирового уровня и я благодарен SK за ключевую роль в этом достижении.

И в чем же секрет такого успеха?



Думаю, что никакого секрета тут нет. Передо мной стояла конкретная задача подготовки к участию в международных тендерах и реализации проектов мирового масштаба. В течение первых двух лет работы я прошел обучение по коммерческим и гражданско-правовым договорам, ведению коммерческих переговоров, курсы Бектелского университета по повышению эффективности бизнес-процессов, курсы внутреннего аудитора для внедрения системы менеджмента качества ISO 9001. В начале 2003 года в офисе компании Бектел в Лондоне я прошел программу обучения по составлению и управлению международными контрактами. Понимание сложностей тендерных процедур нефтегазовых операторов, а также применение лучших практик подготовки тендерных предложений в результате повысило конкурентоспособность нашей компании на рынке и открыло путь для моего карьерного роста и дальнейших достижений.

В рамках процесса управления талантами SK также практикует межфункциональные назначения между отделами. За несколько лет я получил широкий и практический опыт работы в таких департаментах SK как администрация, информационные технологии, планирование и контроль затрат, закупки, логистика, управление людскими ресурсами, финансовое управление,

юридический департамент, связи с госорганами. Но самый ценный опыт я получил на производстве, при строительстве и реконструкции технологических объектов ТШО. Круг моих обязанностей постоянно расширялся с учетом полученных навыков и повышения уровня ответственности, что в свою очередь открывало возможности для возвращения новых управленческих кадров.

Значит ли это, что основным наследием SK является обучение казахстанского персонала? В этой связи, можно ли в целом говорить о каких-либо значимых достижениях в развитии казахстанского содержания?

Абсолютно. Для начала озвучу сумму выплаченных налогов и обязательных платежей в пользу РК, которая составила 415 миллионов долларов, это без учета НДС, ИПН и пенсионных на общую сумму еще около 380 миллионов долларов. Что касается внедрения программы местного содержания и развития казахстанской рабочей силы, которые входят в основу производственной деятельности SK - общий объем закупок казахстанских товаров и услуг превысил 1,5 млрд долларов, при этом более 15 000 казахстанских

граждан были трудоустроены в SK и прошли обучение на наших проектах. Кроме того, мы заключили контракты с более 400 казахстанских субподрядчиков, обеспечивая занятость и обучение более 48 000 казахстанских граждан. Я горжусь, что сыграл ключевую роль во внедрении программы местного содержания на всех проектах SK. Эти инициативы не только поддерживают местную экономику, но и способствуют устойчивому росту и развитию казахстанского бизнеса. И дело тут не только в долларах как таковых.



Мы ведем работу на уникальных по своей грандиозности и наиболее сложных в мире отраслевых проектах. Внедряем и используем новые технологии, обеспечиваем неукоснительное соблюдение норм техники безопасности. В целом повышаем понимание международных стандартов качества и охраны труда в нефтегазовой сфере. В свою очередь, постоянное развитие в области соблюдения международных стандартов приводит к устойчивому разви-

тию нефтегазовой отрасли и создает долгосрочную пользу для Казахстана. Вдобавок, центр профессионального обучения SK обучает и повышает квалификацию работников по всему спектру работ, выполняемых в рамках ПБР/ПУУД. Это не только обеспечивает потребности в необходимых специалистах на Тенгизе, но и создает для Казахстана компетентные и востребованные на международном рынке профессиональные человеческие ресурсы.

Пригодился ли вам лично опыт в SK при работе на проектах нефтегазохимии в Samruk-Kazyna Odeu? В чем заключалась ваша роль на этих крупнейших проектах?

Прежде всего, хочу обратить внимание, что мои достижения в нефтегазохимической отрасли являются наглядным примером наследия SK для устойчивого развития экономики Казахстана. В должности директора департамента контрактного администрирования KPI, я был ключевым переговорщиком с ТШО как поставщиком сырья для завода по производству полипропилена. Также опыт в реализации не-

фтегазовых проектов на Тенгизе позволил мне эффективно координировать взаимодействие с ТШО в отношении строительства газосепарационной установки и трубопровода между Тенгизом и заводом на Карабатане. Кроме того, я сыграл ключевую роль в решении вопросов, возникших с генеральным EPC-подрядчиком по проектированию и строительству технологических установок и объектов инфра-

структуры завода KPI. Имеющиеся в моем арсенале со времен работы в SK навыки разрешения контрактных разногласий доказали свою состоятельность, и мы успешно отстаивали свою позицию в головном офисе подрядчика в Шанхае, несмотря на численный перевес китайской стороны. Вместе с тем опыт на проектах нефтегазохимии показал мне важность сотрудничества и инноваций для роста и развития отрасли.

**Каким образом сотрудничество и инновации способствовали росту отрасли?
И что конкретно вам удалось сделать для развития нефтегазохимии в Казахстане?**

Если вернуться к истокам крупнейшего в Казахстане нефтегазохимического проекта, изначально в объем КРІ входил интегрированный комплекс по производству полиэтилена и полипропилена. Необходимость в крупных объемах финансирования привела к выделению полиэтилена в отдельный проект. Если вы помните, к реализации проекта полипропилена КРІ были привлечены партнеры из Китая, а проектом полиэтилена по контракту с KLPE в свое время занималась южнокорейская компания LG Chem. Среди потенциальных партнеров по остальным проектам также были европейские и арабские инвесторы. Параллельно развивались и проекты производства конечной продукции из полимерного сырья. Как отдельные хозяйствующие субъекты, каждый из этих проектов подразумевал собственную инфраструктуру, в том числе производство энергии, водоочистные сооружения, технические газы и т.д. По мере разработки проектной документации и созревания новых проектов, уточнялись технологические мощности объектов, потребности в ресурсах, нагрузки на инженерные сети и общие объемы работ с соответствующим увеличением затрат. В результате постоянных корректировок бюджета, с учетом экономической рентабельности каждого проекта, руководством Samruk-Kazyna Ondeu было принято решение об оптимизации объектов инфраструктуры с выведением их в отдельный проект. Но эту инновационную по своему характеру идею еще предстояло технически реализовать, при том, что изначально инженерные команды каждого проекта скептически отнеслись к идее оптимизации. Даже кредиторы в лице международных финансовых институтов были обеспокоены увеличением произ-

водственных рисков, несмотря на оптимизацию затрат, так как контроль над критическими процессами передавался внешним операторам инфраструктуры. Учитывая национальное значение этих проектов для развития нефтегазохимии в Казахстане и мою результативную работу по проекту КРІ, руководство Samruk-Kazyna Ondeu приняло решение назначить меня главным менеджером по управлению нефтехимическими активами и ответственным за инфраструктуру СЭЗ «Национальный Индустриальный Нефтехимический Технопарк» (СЭЗ НИИТ). На тот момент общий бюджет проектов в рамках СЭЗ НИИТ уже превышал 8 млрд. долларов США. В результате кропотливой работы и тщательных переговоров, нам удалось заручиться поддержкой кредиторов, успешно координировать технические вопросы между многочисленными участниками СЭЗ и согласующими полномочными органами в лице Казтрансойл, Казтрансгаз, Самрук Энерго, КЕГОК, КТЖ, гос. экспертизы, ряда министерств и других заинтересованных государственных органов, а также изыскать необходимое финансирование для консолидированных объектов инфраструктуры. В результате было разработано и согласовано ТЭО объектов инфраструктуры, что позволило всем участникам СЭЗ НИИТ своевременно внести соответствующие корректировки в свою проектную документацию и продолжить реализацию проектов. Тем не менее, главным достижением своей работы я считаю снижение общей долговой нагрузки на сотни миллионов долларов, увеличение инвестиционной привлекательности и экономической отдачи нефтегазохимических проектов для Казахстана.



Наряду с этим, так как Samruk-Kazyna Ondeu была национальным оператором всего нефтехимического технопарка, на территории которого реализовывались крупнейшие проекты, с целью повышения эффективности данных проектов мною была проведена работа по усовершенствованию и внедрению системы корпоративной отчетности и мониторинга проектов. Опять же не обошлось без программы повышения квалификации по управлению проектами, за что я благодарен тогдашнему руководству Samruk-Kazyna Ondeu. В целом, опыт работы в SK Ondeu показал мне важность стратегического видения и эффективного лидерства для стимулирования устойчивого роста бизнеса. Поэтому я всегда буду с гордостью и благодарностью вспоминать о своей роли в создании и развитии предприятий нефтегазохимической отрасли Казахстана, выпускающих экспортоориентированную продукцию с высокой добавленной стоимостью

Ваши профессиональные достижения в развитии бизнеса действительно впечатляют.

В 2016 году вы были удостоены награды отраслевой медалью «Мұнай-газ сервисін дамытудағы үлесі үшін» Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Расскажите пожалуйста, насколько это признание важно для вас и как оно повлияло на ваш трудовой путь. Получение отраслевой медали было для меня глубокой честью. Более того, я воспринимаю эту награду как признание всего, что было сделано для процветания Казахстана, не только мною, но и всем коллективом SK. Она укрепляет мое постоянное стремление к совершенству и инновациям, а также вселяет решимость дальше приносить значимый вклад в развитие отрасли и всей экономики Казахстана. Расскажите пожалуйста, по какой модели планируется дальнейшее развитие бизнеса SK? В частности, какое влияние на развитие может оказать открытие офиса материнской компании в РК? Как вы знаете, у SK два учредителя — Бектель (США) и ЭНКА (Турция). Суммарный опыт этих компаний составляет почти 200 лет, а общее количество завершен-

ных ими проектов по всему миру превышает 27 000. Открытие офиса материнской компании в РК — это стратегическое решение, при котором необходимо учитывать ряд факторов. Во-первых, совместная деятельность учредителей SK регулируется соглашением, в рамках которого могут быть предусмотрены ограничения в отношении самостоятельной деятельности в той или иной сфере или регионе. Во-вторых, политика совместного предприятия должна соответствовать стратегическим целям и долгосрочным планам каждого из учредителей. В-третьих, необходимо учитывать узнаваемость бренда, ключевые компетенции и уникальную синергию, которая реализуется только при совместных усилиях. Так или иначе, для устойчивого развития любого бизнеса необходимо быть в курсе рыночных трендов и адаптироваться под новые условия. Чтобы оставаться конкурентоспособным, необходимо не отставать от конкурентов, внимательно следить за предпочтениями заказчиков и других стейкхолдеров. Именно этим и руководствовались учредители SK, когда заходили на казахстанский рынок и создавали совместное предприятие.

Как создать СП в Казахстане, успешно работающее по нескольким проектам?

Прежде всего необходимо определить потенциальную долю рынка, оценить рентабельность совместного предприятия с учетом проектной структуры управления. Это значит, помимо линейной организационной структуры, в зависимости от специфики проекта каждый функционал координируется соответствующим подразделением головных компаний. Во многом успех совместного предприятия будет зависеть от того, что может принести каждый из партнеров, в плане компетенций, ресурсов или технологий. Особенно критичным является наличие успешно завершенных проектов за спиной каждого учредителя. А уже долгосрочность совместных отношений может быть построена только на взаимном доверии и прозрачности бизнес-процессов и принятия решений. В этом плане Бектель и ЭНКА являются хорошим примером совместного предприятия, которое успешно функционирует в Казахстане более 30 лет. Я надеюсь, что опыт накопленный SK и его работниками принесет большую пользу для развития нефтегазовой отрасли Казахстана.

С учетом накопленного опыта и знаний, каким образом вы видите свое дальнейшее участие в развитии отрасли?

Я считаю, что нам нужно стремиться именно к устойчивому развитию отрасли. А чтобы отрасль развивалась устойчиво, считаю необходимым самому непрерывно обучаться. Особенно меня вдохновляет возможность исследования новых способов для вне-

дрения инноваций в управлении бизнесом. Чтобы не наблюдать из далека, как чьи-то «космические корабли бороздят просторы вселенной», необходимо уже сегодня задуматься о революционной роли искусственного интеллекта во всех сферах жизнедеятельности, в том числе и нашей отрасли. Из таких соображений я решил пройти очередную программу повышения квалификации, в рамках которой я уже получил две магистерские степени в бизнес-школе г. Кембридж, штата Массачусетс, США (MBA и магистр наук по бизнес-аналитике) и в качестве стажера активно применяю на практике новейшие методы и технологии в управлении бизнесом. В основе моего карьерного роста всегда было стремление к совершенству и инновациям, и я с нетерпением жду возможности внести еще больший и значимый вклад как в развитие нефтегазовой отрасли, так и экономики Казахстана в целом. Ваши стремления и решимость безусловно достойны подражания.

Что вы посоветуете молодым казахстанцам, которые хотели бы пойти по вашему профессиональному пути?

Мой совет начинающим профессионалам в любой сфере достаточно прост: не переставайте верить в силу целеустремленности и настойчивости. Принимайте любые вызовы как возможности для роста и никогда не теряйте своей цели из виду. Стремитесь к совершенству во всем, что вы делаете. И помните — успех определяется не препятствиями, с которыми вы сталкиваетесь, а тем, с какой решимостью вы их преодолеваете.



Благодарим за интересную беседу. Успехов и совершенства!

ЭКСПОРТ НЕФТИ

ЭКСПОРТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ КАЗАХСТАНСКОЙ НЕФТИ В 2023 ГОДУ					
№	Страна	Объем, тонна	Сумма, долл США	Цена за 1 тонну, долл США	Доля (%)
1	ИТАЛИЯ	24 184 327	14 483 991 491	599	34,2
2	НИДЕРЛАНДЫ	5 978 590	3 360 016 430	562	8,5
3	КИТАЙ	5 748 269	3 762 235 981	654	8,1
4	ЮЖНАЯ КОРЕЯ	5 535 839	3 649 751 626	659	7,8
5	РУМЫНИЯ	4 720 852	2 673 683 952	566	6,7
6	ФРАНЦИЯ	4 363 853	2 653 360 033	608	6,2
7	ГРЕЦИЯ	3 594 493	2 211 016 389	615	5,1
8	ТУРЦИЯ	3 478 573	2 101 964 302	604	4,9
9	СИНГАПУР	3 350 008	1 697 943 433	507	4,7
10	ИСПАНИЯ	2 319 884	1 419 936 296	612	3,3
11	ШВЕЙЦАРИЯ	1 944 911	920 710 354	473	2,8
12	США	1 356 399	852 723 965	629	1,9
13	БРУНЕЙ	787 780	503 387 584	639	1,1
14	ГЕРМАНИЯ	688 410	427 579 631	621	1,0
15	ХОРВАТИЯ	646 097	396 480 607	614	0,9
16	ИЗРАИЛЬ	559 896	340 492 278	608	0,8
17	ИНДИЯ	400 667	272 919 023	681	0,6
18	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	272 202	141 410 918	520	0,4
19	АЗЕРБАЙДЖАН	148 464	86 089 083	580	0,2
20	ОАЭ	129 641	87 238 878	673	0,2
21	ПАНАМА	128 287	95 225 880	742	0,2
22	ПОЛЬША	100 005	50 555 757	506	0,1
23	ТАИЛАНД	82 557	51 752 989	627	0,1
24	УЗБЕКИСТАН	60 669	24 836 453	409	0,1
25	МАЛАЙЗИЯ	42 219	31 843 051	754	0,1
26	БОЛГАРИЯ	9 016	5 171 501	574	0,0
27	ФИНЛЯНДИЯ	338	217 223	642	0,0
28	ВСЕГО	70 632 245	42 302 535 108	599	100

www.t.me/NRG_monitor

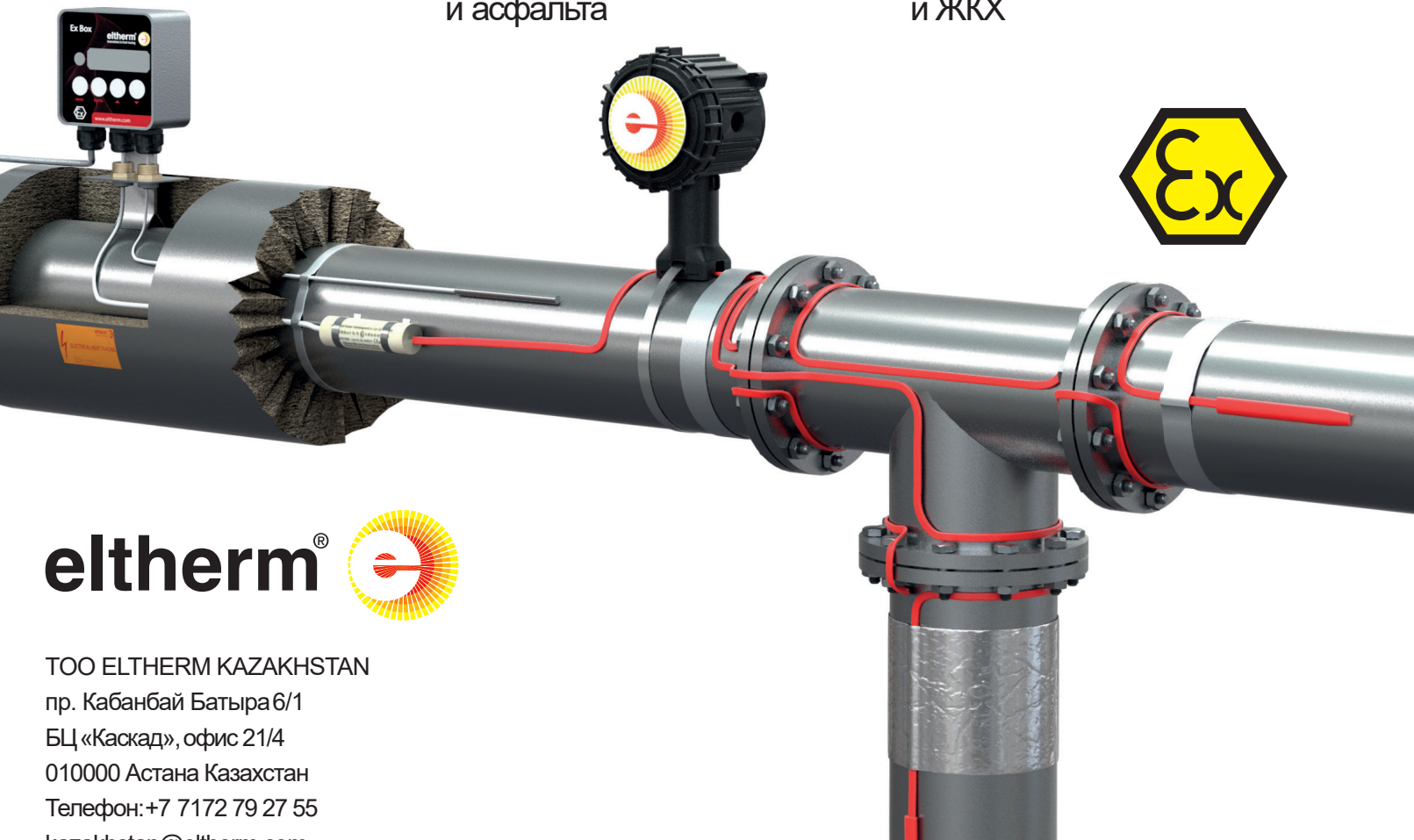
ENERGY MONITOR		EXPORT DESTINATIONS OF KAZAKH OIL IN 2023				ENERGY MONITOR	
№	Country	Volume, tons	Sum, USD	Price per 1 ton, USD	Share (%)		
1	ITALY	24 184 327	14 483 991 491	599	34,2		
2	NETHERLANDS	5 978 590	3 360 016 430	562	8,5		
3	CHINA	5 748 269	3 762 235 981	654	8,1		
4	SOUTH KOREA	5 535 839	3 649 751 626	659	7,8		
5	ROMANIA	4 720 852	2 673 683 952	566	6,7		
6	FRANCE	4 363 853	2 653 360 033	608	6,2		
7	GREECE	3 594 493	2 211 016 389	615	5,1		
8	Türkiye	3 478 573	2 101 964 302	604	4,9		
9	SINGAPORE	3 350 008	1 697 943 433	507	4,7		
10	SPAIN	2 319 884	1 419 936 296	612	3,3		
11	SWITZERLAND	1 944 911	920 710 354	473	2,8		
12	USA	1 356 399	852 723 965	629	1,9		
13	BRUNEI	787 780	503 387 584	639	1,1		
14	GERMANY	688 410	427 579 631	621	1,0		
15	CROATIA	646 097	396 480 607	614	0,9		
16	ISRAEL	559 896	340 492 278	608	0,8		
17	INDIA	400 667	272 919 023	681	0,6		
18	UK	272 202	141 410 918	520	0,4		
19	AZERBAIJAN	148 464	86 089 083	580	0,2		
20	UAE	129 641	87 238 878	673	0,2		
21	PANAMA	128 287	95 225 880	742	0,2		
22	POLAND	100 005	50 555 757	506	0,1		
23	THAILAND	82 557	51 752 989	627	0,1		
24	UZBEKISTAN	60 669	24 836 453	409	0,1		
25	MALAYSIA	42 219	31 843 051	754	0,1		
26	BULGARIA	9 016	5 171 501	574	0,0		
27	FINLAND	338	217 223	642	0,0		
28	TOTAL	70 632 245	42 302 535 108	599	100		

www.t.me/NRG_monitor

Processing heat with eQ

Технологии электрообогрева eltherm Отраслевые комплексные решения:

- › Нефть и газ
- › Химия / нефтехимия
- › Фармацевтика
- › Энергетика
- › Производство битума и асфальта
- › Metallургия и рудники
- › Железная дорога
- › Пищевая промышленность
- › Обогрев резервуаров
- › Гражданское строительство и ЖКХ



eltherm[®]



TOO ELTHERM KAZAKHSTAN

пр. Кабанбай Батыра 6/1

БЦ «Каскад», офис 21/4

010000 Астана Казахстан

Телефон: +7 7172 79 27 55

kazakhstan@eltherm.com

www.eltherm.com

Комплексный план по развитию крупнейших нефтегазовых и нефтегазохимических проектов на 2023 – 2027 годы утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2023 года № 1062

Наименование мероприятий	Форма	Срок Исполнения	Ответственные исполнители	Объем Финансирования	Источники финансирования
Завершение проекта будущего расширения / проекта управления устьевого давления на месторождении Тенгиз	запуск объектов ПБР/ПУУД	2025 год	МЭ РК	46,7 млрд долл. США	другие источники
Проект расширения Карачаганакского месторождения — этап 1А (проект ПРК-1А)	ввод дополнительного 5-го компрессора обратной закачки сырого газа	2025 год	МЭ РК	0,970 млрд долл. США	другие источники
Проведение строительно-монтажных работ	завершение фундамента компрессора	2024 год			
Пусконаладочные работы	акт приемки объекта в эксплуатацию	2025 год			
Проект расширения Карачаганакского месторождения - этап 1Б (проект ПРК-1Б)	ввод дополнительного 6-го компрессора обратной закачки сырого газа	2027 год	МЭ РК	0,734 млрд долл. США	другие источники
Проектирование объектов добычи	объект	2024 год			
Строительные работы по объектам закачки	акт промежуточной приёмки	2025 год			
Строительство компрессорных площадок	акт промежуточной приёмки	2026 год			
Пусконаладочные работы	акт приемки объекта в эксплуатацию	2027 год			

ГАЗОВЫЕ ПРОЕКТЫ (СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ГАЗОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ)						
Строительство ГПЗ Кашаган производительностью 1 млрд м3/год	акт приемки объекта в эксплуатацию	2025 год	МЭ РК, АО «НК «QazaqGaz»	391 млрд тенге	другие источники	
Проведение строительно-монтажных работ	завершение строительно-монтажных работ	2025 год				
Разработка базового проектирования на строительство газоперерабатывающего завода Кашаган, этапы 2А мощностью 2,5 млрд м3/год	базовый проект	2025 год	МЭ РК	подлежит определению	другие источники	
Выбор генерального подрядчика по проектированию, закупке и строительству	договор с подрядчиком по проектированию, закупке и строительству	2025 год				
Изменения СРП СК или дополнительное соглашение	постановление Правительства РК	2025 год				
Принятие окончательного инвестиционного решения	договор между Правительством РК и подрядными компаниями	2025 год				
Разработка базового проектирования на строительство газоперерабатывающего завода мощностью 4 млрд м3/год (сверх текущих 9 млрд м3/год) на базе сырья месторождения Карачаганак	базовый проект	2024 год	МЭ РК	подлежит определению	другие источники	
Выбор генерального подрядчика по проектированию, закупке и строительству	договор с подрядчиком по проектированию, закупке и строительству	2024 год				
Принятие окончательного инвестиционного решения	резолюция совместного комитета по управлению Карачаганакским проектом	2024 год				
Строительство 2-ой нитки МГ «Бейнеу – Бозой – Шымкент» (1 этап)	акт приемки объекта в эксплуатацию	2026 год	МЭ РК	2,7 трлн тенге	другие источники	
Разработка ТЭО	заключение государственной экспертизы	2024 год				
Разработка ПСД	заключение государственной экспертизы	2025 год				

Анализ Комплексного плана развития крупных нефтегазовых и нефтехимических проектов в Казахстане на 2023-2027 годы

В последние годы отмечается устойчивый рост производства нефти и газа, несмотря на мировые экономические вызовы. Однако существуют проблемы, связанные с износом инфраструктуры, необходимостью внедрения новых технологий, расширения ресурсной базы и экологическими требованиями. В данной статье представлен анализ Комплексного плана развития крупных нефтегазовых и нефтехимических проектов в Казахстане на период с 2023 по 2027 год. План является стратегическим документом, направленным на усиление экономического роста, повышение производственных мощностей в секторе углеводородов и нефтехимии, а также на привлечение инвестиций и повышение устойчивости отрасли. Особое внимание в плане уделяется разведке и эксплуатации углеводородных запасов, модернизации инфраструктуры, внедрению новых технологий и соблюдению экологических стандартов.

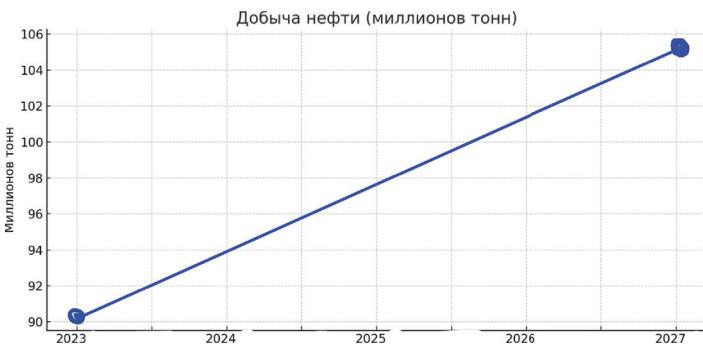
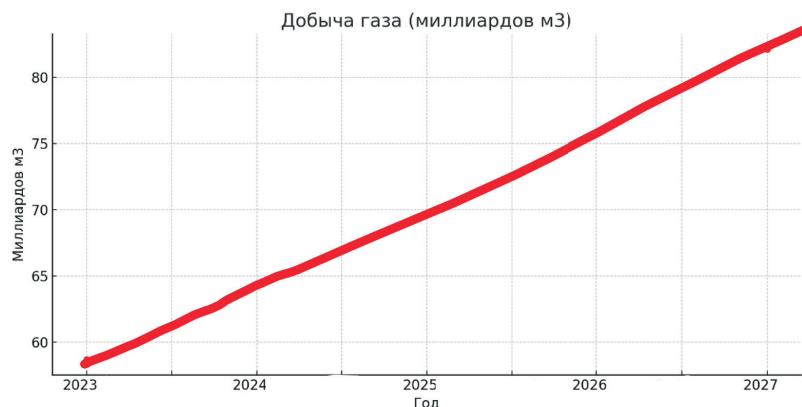


График демонстрирует планируемое увеличение добычи нефти с 90.3 миллиона тонн в 2023 году до 105.5 миллиона тонн к 2027 году. Этот рост отражает стремление Казахстана укрепить свои позиции на мировом рынке углеводородов и увеличить экспортные поставки.

График развития добычи газа подчеркивает аналогичные амбиции в сфере газовой промышленности, где предполагается рост добычи газа с 58.7 миллиардов м3 в 2023 году до 82.1 миллиардов м3 к 2027 году. Увеличение добычи газа сыграет ключевую роль в обеспечении внутренних потребностей страны и расширении экспортных возможностей. По своей структуре добываемый газ в республике в основном является попутным нефтяным газом. Около 80% добычи газа в Казахстане обеспечивают проекты Карачаганак, Кашаган, Тенгиз и Жанажол. Согласно прогнозному балансу газа к 2030 году объем добычи сырого газа составит 94.1 млрд. м3, производ-

ство товарного газа для реализации на уровне 36.5 млрд. м3. Приоритетами в газовой сфере являются дальнейшая газификация территорий Республики Казахстан и обеспечение потребностей внутреннего рынка. С развитием экономики Казахстана потребность внутреннего рынка в газе постоянно растет. Помимо обеспечения газом возрастающего количества новых потребителей существует необходимость газообеспечения проектов электроэнергетики, новых инвестиционных проектов в сфере нефтегазохимии и перевода промышленных предприятий на газ. Для сохранения энергетической безопасности и дальнейшего устойчивого развития газовой отрасли не-



обходимо расширение ресурсной базы. В Комплексном Плане имеются ключевые проекты, такие как разработка новых месторождений, модернизация и расширение существующих заводов по переработке нефти и газа, а также строительство новых петрохимических комплексов. Эти проекты направлены на увеличение объемов производства и экспорта, а также на повышение глубины переработки. Покрытие растущей потребности ожидается за счет ввода в эксплуатацию новых месторождений и расширения газоперерабатывающих мощностей. Министерством энергетики Республики Казахстан ведутся переговоры с акционерами НКОК по строительству газоперерабатывающего завода мощностью 2.5 млрд. м3 в год в рамках реализации этапа 2А освоения месторождения Кашаган. Сырой газ Карачаганакского месторождения в годовом объеме до 9 млрд. м3 перерабатывается на Оренбургском газоперерабатывающем заводе (далее — ОГПЗ) для поставки газа на внутренний рынок РК. Согласно оценке Карачаганак Петролеум Оперейтинг Б. В. (далее — КПО) у компании имеется возможность увеличить добычу сырого газа с месторождения с 9 млрд. м3 до 13 млрд. м3 (+4 млрд. м3) в год без существенного влияния на добычу жидких углеводородов до конца Окончательного соглашения о разделе продукции (далее — ОСРП) до 2037 года. КПО совместно с ТОО «PSA» (далее — полномочный орган) разработана Дорожная карта реализации газовой стратегии (в разрезе ускоренного плана реализации проекта с запуском газоперерабатывающего

завода (далее — ГПЗ) в 2028 году) (далее — Дорожная карта) в целях одобрения дальнейших действий. Согласно Дорожной карте, стандартный график по реализации проекта строительства ГПЗ займет 6–7 лет с готовностью ввода его в эксплуатацию в 2030 году. Однако в случаях принятия всех ключевых решений в ускоренном порядке в 2023 году и согласования реализации в рамках упрощенных процедур КПО озвучена возможность сократить сроки реализации проекта и завершить строительство в 2028 году. Возможности расширения мощностей по газу включают в себя использование новых скважин и внутри промысловых трубопроводов, модификацию установок на Карачаганакском перерабатывающем комплексе (КПК), новую установку комплексной подготовки газа (УКПГ-4), а также экспортные трубопроводы с целевой готовностью к вводу в эксплуатацию в 2028 году. В заключении анализа нефтегазовой отрасли, Комплексного плана развития энергетической отрасли Казахстана на 2023–2027 годы представляет собой стратегический документ, направленный на укрепление и развитие нефтегазовой отрасли страны. Для успешной реализации этих инициатив потребуются скоординированная работа Правительства РК, Министерства, Квазигосударственного сектора, а также значительные инвестиции в инфраструктуру, технологии и человеческий капитал. Важным фактором успеха будет способность адаптироваться к меняющимся мировым условиям, сохраняя при этом фокус на устойчивом развитии и экологической ответственности.



DANA ENGINEERING
MATERIALS TESTING, QC/QA, CONSULTING

Контактный телефон

+7 701 111 53 90

+7 702 697 30 14



ЭКСПЕРТЫ ПО КОНТРОЛЮ И ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАЧЕСТВА

Мы готовы помочь вам в достижении целей в сфере строительства и промышленности в Казахстане и не только!



ЛУЧШИЕ ИСПОЛНИТЕЛИ



ЛУЧШАЯ КОМАНДА



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНЖЕНЕРЫ

НАШИ УСЛУГИ

- ИСПЫТАНИЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ • ИСПЫТАНИЕ ГРУНТА • ДЕФЕКТОСКОПИЯ, НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ • ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ
- ГЕОДЕЗИЧЕСКИЕ ИЗЫСКАНИЯ • КОНСУЛЬТАЦИЯ И ОБУЧЕНИЕ

www.danaeng.kz
bdd@danaeng.kz

**МЫ РАБОТАЕМ ПО ВСЕЙ
ТЕРРИТОРИИ КАЗАХСТАНА**



По вопросам
аренды и продажи:
+7 701 028 06 09
info.kz@riwal.com
www.riwal.com



АРЕНДА • ПРОДАЖА • ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ • ТРЕНИНГ • СЕРВИС

Rental • Sales • Spare Parts • Training • Maintenance

Above all. Riwal

Annual Business Breakfast with TCO





Annual Business Breakfast with NCOC





KAZNEFTEGAZSERVICE 2023





KAZNEFTEGAZSERVICE 2023



