

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь — Март 2020 /// №1 (31)

2019:
КРУПНЕЙШИЕ
НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ
КОМПАНИИ

САМЫЕ
КРУПНЫЕ
ЗАКУПКИ
НЕФТЕГАЗОВЫХ
КОМПАНИЙ



КОРОНАВИРУС
ОПЕК+ ВЛИЯНИЕ
НА НЕФТЬ

SANZHAR ZHARKESHOV

A NEW CHAPTER IN KAZAKHSTAN'S GEOLOGIC EXPLORATION

МУХИТ МАГАЖАНОВ

СУРОВЫЕ УСЛОВИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

LIVE LIFE TO
DISCOVER

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



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

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

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

R
RENAISSANCE[®]
ATYRAU HOTEL

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

KAZSERVICE

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

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ « »	УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ « »	FOUNDER AND PUBLISHER Association of oil service companies of Kazakhstan, LEA
РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС « »	РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ « »	EDITORIAL BOARD D. Augambay Head of the editorial board E. Ogay Deputy General Director on the development, exploration and drilling affairs, KazMunayGas scientific-research institute for production and drilling technologies, LLP
KAZSERVICE « »	KAZSERVICE « »	R. Zhaksylykov Chairman of the Presidium of KAZSERVICE Association A. Tukayev Advisor to General Director of Kazakh Institute of Oil and Gas, JSC
РЕДАКТОР ДИЗАЙН, БЕТТЕУ	РЕДАКТОР ДИЗАЙН, ВЕРСТКА	EDITOR A.Akhanova DESIGN, LAYOUT N. Morozova
3.10.2017 16677- 010000, 3/1. « » -10 / : +7 7172 66 56 34 e-mail: info@kazservice.kz www.kazservicemag.kz 3 000 ©KAZSERVICE, 2020	16677- 3.10.2017 010000, 3/1. « » -10 / : +7 7172 66 56 34 e-mail: info@kazservice.kz www.kazservicemag.kz 3 000 ©KAZSERVICE, 2020	The Magazine is re-registered in the Ministry of Information and Communications of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate 16677- as of 3.10.2017 Address of the editorial office: 010000, 3/1, Sauran street, VP-10, Sarmat LC, Nur-Sultan, the Republic of Kazakhstan Tel./fax: +7 7172 66 56 34 e-mail: info@kazservice.kz www.kazservicemag.kz Circulation 3 000 copies ©KAZSERVICE, 2020

Отпечатано в типографии Print House Gerona:
г. Алматы, ул. Сатпаева 30 А/3, уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 (727) 250-47-40



OIL&GAS SOLUTIONS РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Cable Trays and Cable Ladders | Кабельные лотки и Кабельные лестницы



E-LINE KCA OG
Hot Dipped Galvanized Steel &
Stainless Steel
Горячеоцинкованная сталь и
нержавеющая сталь

E-LINE KCA AL
Aluminium
Алюминий

E-LINE KCA GRP
Glass Reinforced Polyester
Полиэфирный стеклопластик

E-LINE CT
Cable Trays
Кабельные лотки

Busbar | Шинопроводы



E-LINE KX
400...7500 A
1000V / 1000B

E-LINE MV
1500...5700 A
12/24kV - 12/24кВ

E-LINE CR
630...6300 A
1000V / 1000B

Founded in 1973, EAE Elektrik A.S. being the parent company of EAE Group is a worldwide manufacturer of electrical products.

Total manufacturing area is about 135.000 m²
Total manufacturing capacity of hot dip galvanised and stainless steel products is about 7000 t/m.

Основанная в 1973 году, компания EAE Elektrik A.Ş. является компанией-прародителем группы компаний EAE и мировым производителем электротехнической продукции.

Общая производственная площадь заводов составляет около 135.000 м².
Объем производства горячеоцинкованной и нержавеющей продукции составляет 7000 тонн/м.



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ,
Генеральный директор
Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Прошлый год был результативным, как для нефтесервиса, так и для нефтедобывающих компаний. Затраты на нефтегазовые операции, то есть на приобретение товаров, работ и услуг, составили порядка 7 трлн тенге.

Нефтесервисная отрасль пополнила бюджет страны налоговыми выплатами на сумму 500 млрд тенге. Были успешно проведены плановые ремонтные работы на трех крупных месторождениях. В целом строительный рынок оживился в связи с активной фазой строительных работ в рамках Проекта будущего расширения — Проекта управления устьевым давлением (ПбкР-ПУУД) на месторождении Тенгиз.

Наблюдается продолжение вовлечения отечественных компаний в крупные нефтегазовые проекты Казахстана. Союз нефтесервисных компаний Казахстана провел большой анализ рынка, где были выявлены ключевые казахстанские компании, работающих в области нефтесервиса. Сегодня мы фиксируем огромный потенциал и видим горизонты, к которым надо стремиться, ведь вовлеченность казахстанского бизнеса на данный момент все еще остается на уровне ниже 50%.

Но в целом, имеются положительные сдвиги, которые не могут не радовать.

Текущий год должен стать не менее успешным и активным. Ожидается инвестиционное решение по проекту расширения нефтегазоконденсатного месторождения Карачаганак. Кроме того, акционеры Кашагана должны представить концепцию дальнейшего расширения производств.

В целях консолидированного решения общих задач нефтесервисной отрасли Союз с новыми силами готов продолжить активную работу с государственными органами, квазигосударственным сектором, финансовым регулятором, банками второго уровня и крупнейшими нефтедобывающими компаниями.

Одной из самых крупных и эффективных площадок является Ежегодная конференция «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС», на площадке которой ключевые игроки нефтегазовой отрасли обсуждают актуальные вопросы и проблемы бизнеса. Пользуясь случаем, хочу поблагодарить наших бизнес-партнеров, которые вдохновляют нас и оказывают поддержку во всех начинаниях, в том числе в проведении таких важных мероприятий.



19-я Северо-Каспийская
Региональная выставка
"Атырау Нефть и Газ"

8-10 апреля 2020

Казахстан, Атырау

подробная информация:

www.oil-gas.kz





Уважаемые читатели, авторы и издатели журнала KAZSERVICE!

Перед Вами 31-ый выпуск журнала KAZSERVICE, который на протяжении восьми лет освещает актуальные темы казахстанской и мировой нефтегазовой отрасли.

Аудитория наших читателей увеличивается из года в год. Это значит, что темы, которые мы подбираем и над которыми работаем являются интересными, полезными и актуальными. Этот номер открывает страницу нового десятилетия в нефтегазовой отрасли Казахстана, и мы постарались вдохнуть новую жизнь в издание и вывести его на качественно другой уровень. Мы приложили усилия, чтобы сделать его еще более интересным, чтобы каждый читатель смог найти для себя что-то пригодное для своей деятельности и увлекательное. Работая над номером, для меня крайне важным было не зря потратить время читателя журнала KAZSERVICE.

Как вы уже успели заметить, наш журнал изменился, не только внешне, но и по содержанию. Появились новые рубрики, авторские статьи с дублированными переводами на английский язык. Также особое внимание было уделено свежим аналитическим материалам.

Так, в рубрике «Колумнисты» опубликованы авторские статьи и материалы Олжаса Тулеуова, экономиста, управляющего директора компании «AERC», на тему «Роль нефтегазовой промышленности в экономике Казахстана: эмпирический анализ»;

Акбара Тукаева, представителя АО «Казахский институт нефти и газа»; Андрея Чеботарева, финансового аналитика международной инвестиционной компании «EXANTE», который поделился статьей про черных лебедей, залетающих в нефтегазовую отрасль Казахстана; а также Артура Шахназаряна, известного эксперта нефтегазовой отрасли, который рассказал о перспективах реализации шельфовых проектах в Казахстане и в мире.

В рубрике «Лица» опубликованы интервью Мухита Магажанова, заместителя генерального директора по контрактам, реализации и ревизии счетов нефтяных операций, члена Правления ТОО «PSA» и Нурлана Примкулова, руководителя Подразделения по контрактам и закупкам NCOC.

В рубрике «Закупки» Нурлан Жумагулов, генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана, подвел итоги развития нефтесервисного рынка за 2019 год и поделился своими наработками, накопленными в этой сфере.

Выражаю признательность и благодарность всем, кто принимал участие в работе над этим номером журнала. Приглашаем всех желающих и наших постоянных авторов к сотрудничеству, ждем интересных и актуальных статей.

С уважением, Айгерим Аханова,
Редактор журнала

PROJECTS UNDER CONSTRUCTION	PROJECTS AT THE ENGINEERING STAGE
<p>POLYPROPYLENE PRODUCTION</p> <p>PROJECT APPLICANT: KPI LLP BUDGET: \$ 2.6 billion PRODUCTION: 500 000 tons of polypropylene CURRENT STATUS: Construction and installation work is ongoing — 44% COMPLETION DATE: 2021</p>	<p>POLYETHYLENE PRODUCTION</p> <p>PROJECT APPLICANT: KLPE LLP (Borealis, Samruk-Kazyna JSC) BUDGET: \$ 6.5 billion PRODUCTION: 1 250 000 tons of polyethylene CURRENT STATUS: Engineering in progress START OF CONSTRUCTION WOR: 2021, Atyrau</p>
<p>PRODUCTION OF POLYPROPYLENE POWDER AND MTBE</p> <p>PROJECT APPLICANT: ShHK LLP COST: \$ 60 million PRODUCTION: 80 000 tons of polypropylene powder and 60 000 tons of MTBE. CURRENT STATUS: Construction and installation work is ongoing — 30%. COMPLETION DATE: 2021</p>	<p>PRODUCTION OF METHANOL AND OLEFINS</p> <p>PROJECT APPLICANT: WestGasOil Pte. LTD BUDGET: \$ 1.8 billion. PRODUCTION: 300 000 tons of methanol and 600 000 tons of olefins (propylene, ethylene) CURRENT STATUS: Engineering in progress. START OF CONSTRUCTION WORKS: 2021, Aktau</p>
PLANNED PETROCHEMICAL PROJECTS	
<p>CARBAMIDE PRODUCTION PLANT</p> <p>PROJECT APPLICANT: United Chemical Company LLP BUDGET: \$ 605 million PRODUCTION: 800 thousand tons of carbamide REGION: Zhambyl Oblast</p>	<p>BASE OILS PRODUCTION COMPLEX</p> <p>PROJECT APPLICANT: Hill Corporation LLP COST: \$ 800 million PRODUCTION: 450 000 tons of base oils and oil products components REGION: Turkestan</p>
<p>COMPLEX FOR THE PRODUCTION OF POLYETHYLENE TEREPHTHALATE</p> <p>PROJECT APPLICANT: Almex Petrochemical LLP BUDGET: \$ 700 million PRODUCTION: 430 000 tons of PET REGION: Atyrau</p>	

НАЗНАЧЕНИЯ

НУРЛАН НОГАЕВ

В декабре 2019 года Министром энергетики РК назначен Нурлан Ногаев, ранее занимавший должность акима Атырауской области.

1993 1995
 « - », 10
 « », 2006
 « », -
 2007 -
 , 2012 . 2016 -

МАХАМБЕТ ДОСМУХАМБЕТОВ

В декабре 2019 года акимом Атырауской области назначен Махамбет Досмухамбетов, ранее занимавший пост первого заместителя министра энергетики.

« « ,
 « ».

КАНАТ БОЗУМБАЕВ

Канат Бозумбаев в декабре 2019 года назначен помощником Президента, ранее он занимал должность министра энергетики с марта 2016 года.

1994
 1997 ,
 «KEGOC»,
 « », « «Air Astana»,
 », 2009 2013
 . 2013 2016 —

НАЗНАЧЕНИЯ

МУРАТ ЖУРЕБЕКОВ

В конце декабря 2019 года назначен первым вице-министром энергетики РК. В структуре данного ведомства он работал в должности вице-министра с июня 2019 года.

« »,
 « », « » (),
 « (».
 «PSA» ().

ЕСЕН ҚАЙЫРЖАН

В январе 2020 года на должность Председателя Правления АО «Эмбаунайгаз» избран Есен Қайыржан, ранее занимавший должность управляющего директора по закупкам и снабжению в АО «НК «КазМунайГаз».

« », « - », « »,
 2016-2017 « », 2017-2018
 « ».

ЖУМАБАЙ КАРАГАЕВ

В декабре 2019 года Жумабай Карагаев, ранее работавший заместителем акима Атырауской области, назначен вице-министром энергетики РК.

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ

	<p>« _____ » Бугульма (Россия). Отрасль: Разработка и внедрение</p> <ul style="list-style-type: none"> Разработка и внедрение в производство технологий и оборудования в области строительства трубопроводов из стальных труб с внутренними наружными защитными покрытиями; изготовление и продажа оборудования, изделий, применяемых при строительстве трубопроводов, нефтедобыче, транспорте нефти и газа, системы защиты трубопроводов от различных видов коррозии; услуги по нанесению защитных антикоррозионных покрытий.
	<p>«PERI KAZAKHSTAN» Алматы. Отрасль: Поставки</p> <ul style="list-style-type: none"> PERI — единый поставщик систем опалубки, строительных лесов и инженерного сопровождения для своих клиентов. PERI предоставляет наиболее подходящее решение опалубки для каждой бетонной конструкции. На сегодняшний день компания имеет достаточный международный опыт реализации сложнейших проектов с различными требованиями к конструкциям. Строительные леса PERI используются в широкой области применений: в гражданском строительстве, на промышленных объектах, а также при организации медийных и спортивных мероприятий. Инженерное сопровождение в PERI — это не только разработка продукции и технический расчет. Инженеры PERI всегда стремятся к оптимизации процесса строительства, сокращению расходов и времени исполнения проекта.
	<p>«ELTHERM KAZAKHSTAN» (_____) Нур-Султан. Отрасль: Производство</p> <p>Производитель широкой линейки оборудования систем электрообогрева для взрывоопасных и обычных зон, системы электрообогрева на базе саморегулирующихся и резистивных кабелей, для поддержания технологических температур трубопроводов резервуаров, бункеров.</p> <p>Защита от промерзания, разогрев, обогрев протяженных объектов. Обогрев водостоков и бетонных площадок.</p> <p>Собственные производственные мощности расположены в г.Бурбах, Германия.</p>
	<p>«CSAI GROUP» Алматы. Отрасль: Сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> Компания специализируется на комплексных проектах связанных с консалтингом, аудитом, поставкой решений в области информационной безопасности и сопутствующего ИТ оборудования и программного обеспечения. Компания работает на рынке данных услуг более 5 лет. Основная миссия компании — обеспечить клиентам безопасное ведение бизнеса и снижение рисков при использовании современных информационных технологий.
	<p>« _____ » Алматы. Отрасль: Сервис</p> <ul style="list-style-type: none"> Вследствие объединения, алматинские офисы бывших юридических фирм Salans и SNR Denton совместно образовали ведущую и крупнейшую международную юридическую фирму в стране, Дентонс Казакстан. Объединенная практика насчитывает более 30 юристов и прочих специалистов (в том числе пять партнеров) и продолжает расширяться. Располагая офисами в Алматы и Астане и опираясь на объединенный опыт двух фирм — признанных лидеров казахстанского юридического рынка, Компания предлагает высокий уровень обслуживания в силу расширения спектра услуг и географии деятельности.

ПРОЕКТЫ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА	ПРОЕКТЫ НА СТАДИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ
<p>ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИПРОПИЛЕНА ЗАЯВИТЕЛЬ ПРОЕКТА: ТОО «КРІ» СТОИМОСТЬ: \$ 2,6 млрд. МОЩНОСТЬ: 500 тыс. тонн полипропилена ТЕКУЩИЙ СТАТУС: Ведутся строительные-монтажные работы — 44%. СРОК ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА — 2021 год.</p>	<p>ПРОИЗВОДСТВО ПОЛИЭТИЛЕНА ЗАЯВИТЕЛЬ ПРОЕКТА: ТОО «КЛРЕ» (Borealis, АО «Самрук-Казына») СТОИМОСТЬ: \$ 6,5 млрд. МОЩНОСТЬ: 1 250 тыс. тонн полиэтилена ТЕКУЩИЙ СТАТУС: Ведутся работы по проектированию НАЧАЛО СТРОИТЕЛЬСТВА: 2021 год. Атырау</p>
<p>ПРОИЗВОДСТВО ПОРОШКОВОГО ПОЛИПРОПИЛЕНА И МТБЭ ЗАЯВИТЕЛЬ ПРОЕКТА: ТОО «ШХК» СТОИМОСТЬ: \$ 0,06 млрд. МОЩНОСТЬ: 80 тыс. тонн порошкового полипропилена и 60 тыс. тонн МТБЭ. ТЕКУЩИЙ СТАТУС: Ведутся строительные-монтажные работы — 30 %. СРОК ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА: 2021 год.</p>	<p>ПРОИЗВОДСТВО МЕТАНОЛА И ОЛЕФИНОВ ЗАЯВИТЕЛЬ ПРОЕКТА: компания «WestGasOil Pte. LTD» СТОИМОСТЬ: \$ 1,8 млрд. МОЩНОСТЬ: 300 тыс. тонн метанола и 600 тыс. тонн олефинов (пропилен, этилен) ТЕКУЩИЙ СТАТУС: ведутся работы по проектированию. НАЧАЛО СТРОИТЕЛЬСТВА: 2021 год. Актау</p>
ПЛАНИРУЕМЫЕ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ	
<p>СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАРБАМИДА ЗАЯВИТЕЛЬ: ТОО «Объединенная химическая компания» СТОИМОСТЬ: \$ 605 млн. МОЩНОСТЬ: 800 тыс. тонн/год карбамида РЕГИОН: Жамбылская область</p>	<p>СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ БАЗОВЫХ МАСЕЛ ЗАЯВИТЕЛЬ: ТОО «Hill Corporation» СТОИМОСТЬ: \$ 800 млн. МОЩНОСТЬ: 450 тыс. тонн/год базовых масел и компоненты нефтепродуктов РЕГИОН: Туркестанская область</p>
<p>СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОЛИЭТИЛЕНТЕРЕФТАЛАТА ЗАЯВИТЕЛЬ: ТОО «Almex Petrochemical» СТОИМОСТЬ: \$ 700 млн. МОЩНОСТЬ: 430 тыс. тонн/год ПЭТФ РЕГИОН: Атырауская область</p>	<p>СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЦИКЛОГЕКСАНА ЗАЯВИТЕЛЬ: ТОО «Казхимпродакшн» СТОИМОСТЬ: \$ 64 млн. МОЩНОСТЬ: 150 тыс. тонн/год циклогексана РЕГИОН: Атырауская область</p>
<p>СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВОДА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ 1 МЛРД. М³ КАШАГАНСКОГО ГАЗА ЗАЯВИТЕЛЬ: ТОО «GPC Investment» СТОИМОСТЬ: \$ 860 млн. ИНЖИНИРИНГ: China Oil NBP (\$ 242 млн.) МОЩНОСТЬ: до 700 млн м³ товарного и 120-180 тыс т. сжиженного газа, около 330 тыс т. серы и свыше 60 тыс т. газового конденсата. РЕГИОН: Атырауская область</p>	<p>СТРОИТЕЛЬСТВО ГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ПО</p>

Нефтесервисная отрасль Казахстана за 2019 год

Союзом нефтесервисных компаний Казахстана проведен анализ закупок нефтедобывающих компаний Казахстана по итогам 2019 года в целях выявления ключевых сегментов нефтесервисных услуг, а также ведущих нефтесервисных компаний.

2019 7 15%
2018 84,4%, 5
940

В ТАБЛИЦЕ ПРЕДСТАВЛЕНА СТРУКТУРА ЗАКУПОК ВСЕХ РАБОТ И УСЛУГ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

№	СЕГМЕНТ РЫНКА	СУММА		доля (%)
		МЛРД. ТЕНГЕ	МЛН. \$	
1	Строительно-монтажные работы	1 875	4 934	31,6
2	Транспортировка нефти и газа	915	2 407	15,4
3	Техобслуживание и ремонт	471	1 239	7,9
4	Транспортные услуги	411	1 083	6,9
5	Буровые операции	403	1 060	6,8
6	Инжиниринг и проектные работы	389	1 024	6,6
7	Геологические и геофизические операции	259	683	4,4
8	Услуги рекрутинговых организаций	209	549	3,5
9	Аренда спецтехники и морского транспорта	171	450	2,9
10	Проживание и питание	160	422	2,7
11	Консультационные и управленческие услуги	143	376	2,4
12	Административные расходы	49	130	0,8
13	Экологические операции	49	128	0,8
14	Вода, газ, электроэнергия	38	100	0,6
15	Инспекция, анализы, лабораторные исследования	24	64	0,4
16	IT услуги	22	58	0,4
17	Охранные услуги	19	51	0,3
18	Прочие услуги	332	874	5,6
19	всего	5 940	15 632	100,0

Информация о закупках получена из Системы приема отчетов недропользователей Министерства энергетики РК, в которой недропользователи ежеквартально размещают информацию о закупках.

Объемы работ компаний в денежном выражении указаны на основании произведенных выплат за отчетный период в рамках договоров, заключенных между недропользователями и поставщиками.

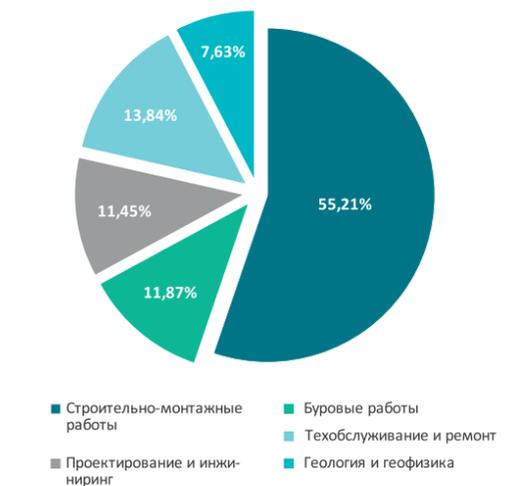
Для определения страны происхождения поставщика использована информация по акционерному/учредительному составу компании.

2019 3 16% 2017
(2 847) 80%

РЫНОК КАЗАХСТАНСКОГО НЕФТЕСЕРВИСА

№	СЕГМЕНТ РЫНКА	ЗАКУП, МЛРД. ТЕНГЕ				ДОЛЯ KZ
		2016	2017	2018	2019	
1	Строительно-монтажные работы	888	1 032	1 519	1 875	26%
2	Буровые работы	349	418	372	403	66%
3	Проектирование и инжиниринг	334	493	517	389	9%
4	Техобслуживание и ремонт	218	252	252	470	57%
5	Геология и геофизика	253	135	186	259	28%
6	Всего:	2 042	2 330	2 847	3 397	33,2%

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НЕФТЕСЕРВИСА ЗА 2019 ГОД:



ЗАКУПКИ

СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

2019 23% 2019

ТОП-10 ПОСТАВЩИКОВ				
№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	DSME	Южная Корея	601,0	31,9
2	Er Sai Caspian Contractor	Италия / KZ	179,6	9,5
3	ССЕР	Греция	163,7	8,7
4	Senimdi Kurylys	Турция / США	155,6	8,3
5	TenizService	Великобритания / KZ	95,6	5,1
6	PSN KAZSTROY	Великобритания / KZ	80,4	4,3
7	GATE	Турция	70,1	3,7
8	Bonatti S.p.A. Kazakhstan branch	Италия	46,4	2,5
9	KKS-SICIM	Италия / KZ	45,0	2,4
10	МОНТАЖСПЕЦСТРОЙ	Казахстан	41,4	2,2

ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	КОМПАНИЯ	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	Тенгизшевройл	1583,1	84,1
2	КПО	103,1	5,5
3	НКОК	96,3	5,1
4	Мангистаумунайгаз	17,5	0,9
5	Петро Казахстан	14,4	0,8
6	Озенмунайгаз	12,0	0,6
7	Жаикмунай	10,6	0,6
8	СНПС Актөбемұнайгаз	9,9	0,5
9	КМК Мунай	6,3	0,3
10	СП Казгермунай	4,5	0,2

ДОЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ

(100% /) 16%, — 20%.



ЗАКУПКИ

БУРОВЫЕ РАБОТЫ

2019 8%, 403 200 66%.

ТОП-10 ПОСТАВЩИКОВ				
№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	Oil Services Company	Казахстан	65,2	15,6
2	KMG Nabors Drilling	США / KZ	58,4	14,0
3	Бургылау	Казахстан	47,5	11,4
4	Восток нефть и сервисное обслуживание	Китай	22,1	5,3
5	СБП КазМунайГаз Бурение	Казахстан	19,7	4,7
6	ОзенМунайСервис	Казахстан	17,0	4,1
7	ККБК «Великая стена»	Китай	15,2	3,7
8	М-Техсервис	Китай	12,6	3,0
9	KMG PARKER DRILLING	США / KZ	10,4	2,5
10	МУНАЙ СЕРВИС ЛТД	Казахстан	10,3	2,5

ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	КОМПАНИЯ	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	Мангистаумунайгаз	73,0	17,5
2	Озенмунайгаз	70,9	17,0
3	Тенгизшевройл	67,5	16,2
4	СНПС Актөбемұнайгаз	50,4	12,1
5	КПО	27,2	6,5
6	Эмбамунайгаз	12,9	3,1
7	ЖАИКМУНАЙ	9,7	2,3
8	САУТС-ОЙЛ	8,4	2,0
9	Петро Казахстан	8,2	2,0
10	КоЖаН	7,5	1,8

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

2019 25%, 389 10%.

ТОП-10 ПОСТАВЩИКОВ				
№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	KPIV	Великобритания	270,7	69,6
2	Mustang Engineering Limited	Великобритания	50,7	13,0
3	KGNT WorleyParsons LLP	Великобритания / KZ	17,9	4,6
4	TECNINCO ENGINEERING & CASPY ENGINEERING	Италия / KZ	8,6	2,2
5	PM Lucas Kazakhstan	Великобритания	4,5	1,2
6	RETROFAC & GARANT PROJECT	Великобритания / KZ	3,5	0,9
7	ТДБ "КМГ" "КазНИИМунайгаз"	Казахстан	3,0	0,8
8	KMG Project	Казахстан	2,9	0,7
9	Branch SEL Engineering Services	США	2,4	0,6
10	Dexcrest Limited	Великобритания	2,2	0,6

ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	КОМПАНИЯ	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	Тенгизшевройл	340,7	87,5
2	КПО	30,4	7,8
3	НКОК	4,1	1,1
4	ЖАИКМУНАЙ	3,4	0,9
5	Озенмунайгаз	3,4	0,9
6	Петро Казахстан	2,0	0,5
7	Эмбамунайгаз	1,7	0,4
8	Тузкольмунайгаз Оперейтинг	0,9	0,2
9	СНПС Актөбемұнайгаз	0,4	0,1
10	Каражанбасмунай	0,4	0,1

ЗАКУПКИ

ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ

2019 86% 470

57%.

ТОП-10 ПОСТАВЩИКОВ					ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)	№	КОМПАНИЯ	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	Er Sai Caspian Contractor	Италия / Казахстан	62,9	13,4	1	Тенгизшевройл	256,6	54,5
2	НЕФТЕСТРОЙСЕРВИС ЛТД	Казахстан	36,7	7,8	2	НКОК	104,4	22,2
3	Denholm-Zholdas	Великобритания	35,7	7,6	3	КПО	63,9	13,6
4	Nuovo Pignone	Италия	26,2	5,6	4	Мангистаумунайгаз	9,9	2,1
5	AKSAIGASSERVICE	Казахстан	25,3	5,4	5	Эмбамунайгаз	6,3	1,3
6	KazTurboRemont	Казахстан	20,3	4,3	6	Петро Казахстан	3,7	0,8
7	PERAR	Италия	10,0	2,1	7	Озенмунайгаз	3,5	0,7
8	Schneider Electric	Франция	10,0	2,1	8	Казахойл Актобе	2,9	0,6
9	KIOS	Италия	8,2	1,7	9	СНПС Ақтобемұнайгаз	2,7	0,6
10	КТР ЭТОСЭНЕРДЖИ	Великобритания / KZ	7,9	1,7	10	КазАзот	1,7	0,4

ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ГЕОФИЗИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

2019 39% 259

28%.

ТОП-10 ПОСТАВЩИКОВ					ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	КОМПАНИЯ	СТРАНА	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)	№	КОМПАНИЯ	СУММА, МЛРД. ТГ.	ДОЛЯ (%)
1	Schlumberger	США	94,5	36,4	1	Тенгизшевройл	105,3	40,6
2	BAKER HUGHES SERVICES	США	22,1	8,5	2	КПО	39,3	15,1
3	БИДЖИПИ геофизические услуги	Китай	18,8	7,3	3	Эмбамунайгаз	24,6	9,5
4	Weatherford Oilfield Services	США	13,4	5,2	4	Мангистаумунайгаз	15,5	6,0
5	Halliburton	США	9,3	3,6	5	Озенмунайгаз	14,0	5,4
6	МунайФилдСервис	Казахстан	8,8	3,4	6	НКОК	11,4	4,4
7	CNLC International Kazakhstan	Китай	8,4	3,3	7	СНПС Ақтобемұнайгаз	10,0	3,9
8	Warner Land Surveys	Великобритания	6,2	2,4	8	ЖАИКМУНАЙ	8,3	3,2
9	Атриум Актобе	Казахстан	5,6	2,2	9	СП Казгермунай	6,1	2,3
10	SLS OIL JV	США / Казахстан	5,2	2,0	10	Амангельды Газ	3,3	1,3



INFINITY PROPERTY
MANAGEMENT

SUNKAR TOWER
A Class



7 story building with
offices & apartments

7 этажное здание с офисами
и апартаментами

DEVELOPED AREA WITH OFFICES, 4* HOTEL,
5* FITNESS CLUB, RESTAURANTS, BARS

+7 771 121 18 88

12 B, Kurmangazy Street

Возобновляемые источники энергии в Казахстане – активное участие Eni



Как известно, в мировом энергетическом секторе происходят значительные трансформации, вызванные растущей потребностью в энергии с одной стороны (к 2040 году ожидается рост потребности почти на 25%) и, с другой стороны, растущей актуальностью сокращения выбросов парниковых газов для сохранения баланса в окружающей среде планеты.

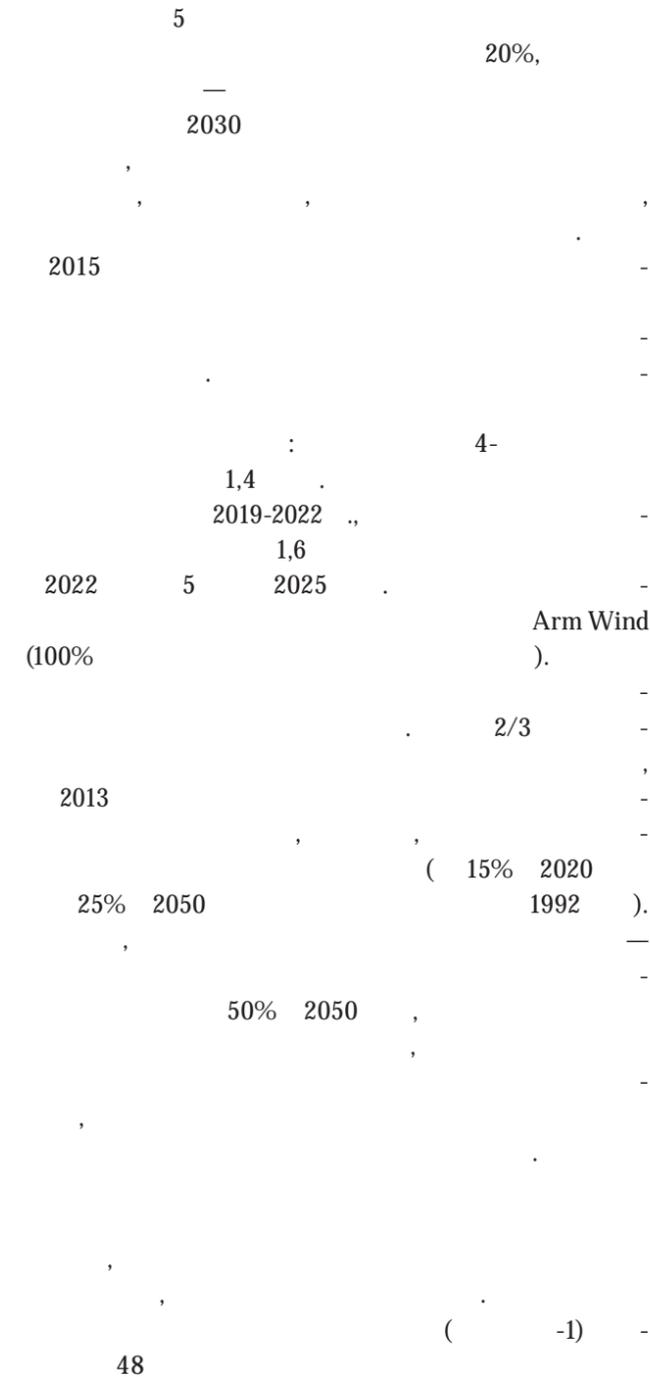
23 2019 (UN Global Compact LEAD)

31 000

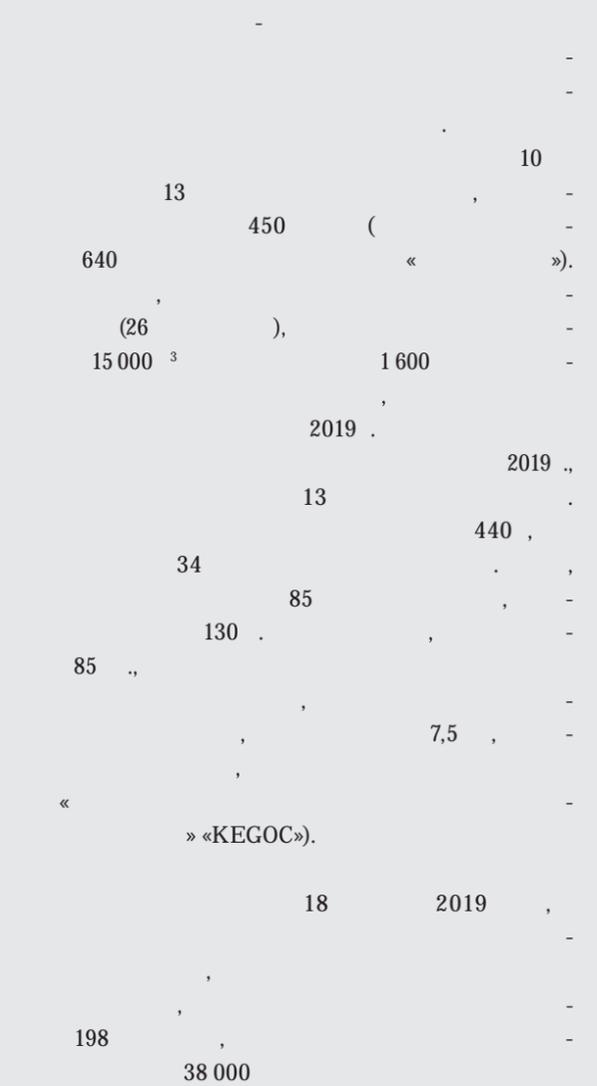
67

«Это признание является важным подтверждением нашей приверженности интегрировать устойчивое развитие во все направления деятельности компании, а также вдохновляет нас и дальше сочетать ее с финансовой стабильностью компании», отметил Клаудио Дескальци, главный исполнительный директор Eni. «Экологическая, социальная и экономическая устойчи-

вость являются ключевыми составляющими, в формировании будущего», —

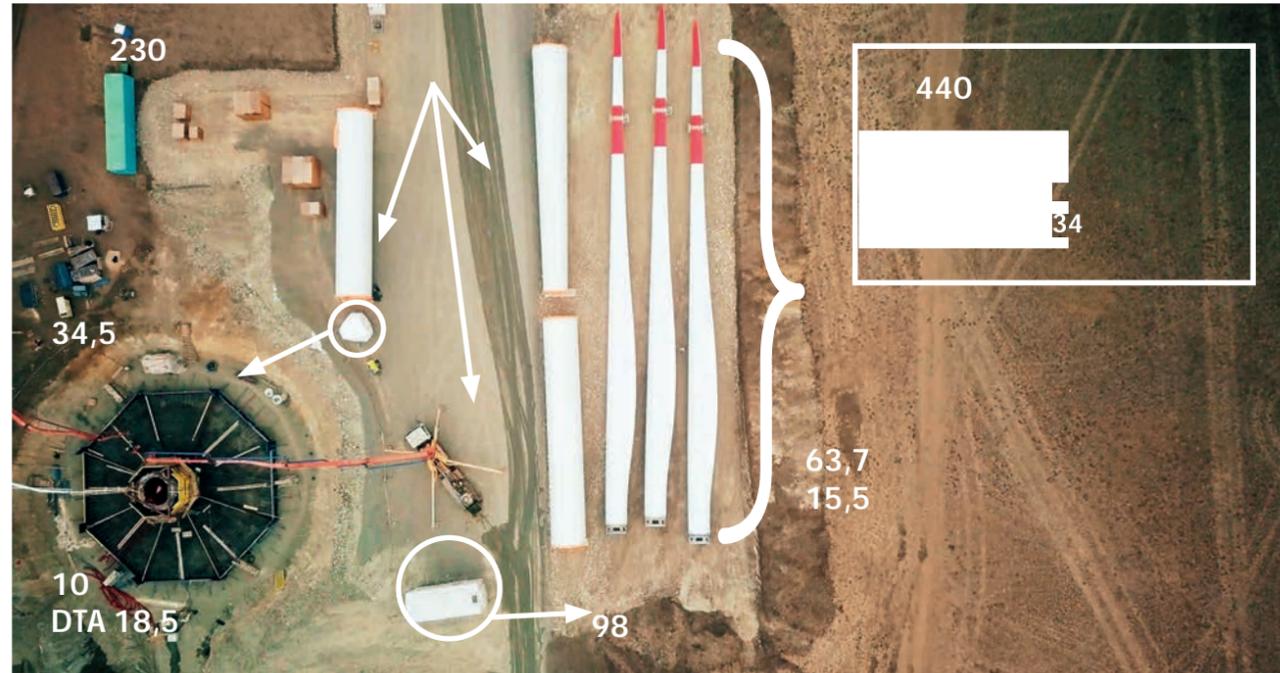


ВЭС БАДАМША-1 МОЩНОСТЬЮ 48 МВт:



(* источник www.worlddata.info/asia/kazakhstan).

QR-



Экологическая, социальная и экономическая устойчивость являются ключевыми составляющими в формировании будущего.

К. Дескальци



2019
 «
 » () 48 ,
 -2
 , 2019
 50
 () .
 400 000 , CO₂
 Business-to-Business,
 (« - »)
 « »
 dual flag,

Renewable Energy in Kazakhstan — Eni is ON and IN

As we are all aware of, the global energy sector is facing major transformations, driven by a growing energy demand on one side (expected to grow by almost 25% by 2040) and, on the other, by an increasing urgency to reduce greenhouse gas (GHG) emissions to preserve the equilibrium of our planet's environment.



Eni — an integrated energy company employing more than 31,000 people in more than 67 countries worldwide — is ready to and wants to play a decisive role in the process of energy transition towards a low-carbon future. Eni's new mission is inspired and embraces the Sustainable Development Goals (SDGs) that the United Nations Organization has set, clearly defining the actions that all parties must take to ensure sustainable growth from an economic and social point of view. Eni's results during these years are both exceptional and structural, the outcome of a business model transformation process. A transformation in which people, their skills and the corporate culture have been core factors. Today, Eni is a company that combines the development of new businesses alongside the continuous strengthening of traditional business, with renewables and the circular

economy as part of a clear decarbonisation strategy integrated into the Eni's business model. On 23 September 2019, Eni was confirmed as a Global Compact LEAD participant, in a sign of its ongoing commitment to the United Nations Principles for responsible business. In an announcement at the UN Global Compact Leaders Week in New York, Eni was identified as one of the most highly engaged participants of the world's largest corporate sustainability initiative. *"This recognition is an important testimony of our commitment to integrate sustainability into each of our activities and an encouragement to continue to combine it with financial stability"* said Claudio Descalzi, Eni's Chief Executive Officer.

"Environmental, social and business sustainability are key to helping us to shape the future" Mr. Descalzi added.

Eni has undertaken a decarbonisation path that has become a core feature of the Company's Strategy. Over the past 5 years the Company has already reduced its Upstream emission intensity by 20% with a final goal of achieving net zero emissions by 2030, via a diversified set of actions (such as the increase in the share of gas in its portfolio, development of renewable energies, forestry projects, application of a circular economy approach).

In the renewables' sector, the Energy Solutions Department was established in 2015, to oversee the development of renewable energy activities worldwide. This represented the first pillar to setting up Eni's commitment to developing renewable energy: the current 4-Year-Plan cumulates 1.4 billion of investments in renewable projects in 2019-2022, with the aim of installing 1.6 GW worldwide by 2022 and 5 GW by 2025. The 100% Eni owned company, ArmWind LLP, is running the renewable business in Kazakhstan.

In Kazakhstan, climate change is a State level priority. The country depends on coal for almost 2/3 of its electricity needs and, in 2013, the Government introduced the National Carbon Trading scheme, a mechanism to target the reduction of greenhouse gas emissions (15% by 2020 and 25% by 2050 compared to the base year 1992).

At the same time, an ambitious target of 50% of renewable energy share by 2050 has been set, one of the best cases worldwide of "leading by example" in terms of national policies of fighting climate change and promoting energy efficiency.

Eni is bringing its contribution to the country by expanding its activities and continuing to support the sustainable economic growth: Kazakhstan has indeed great potential for both solar and wind power generation.

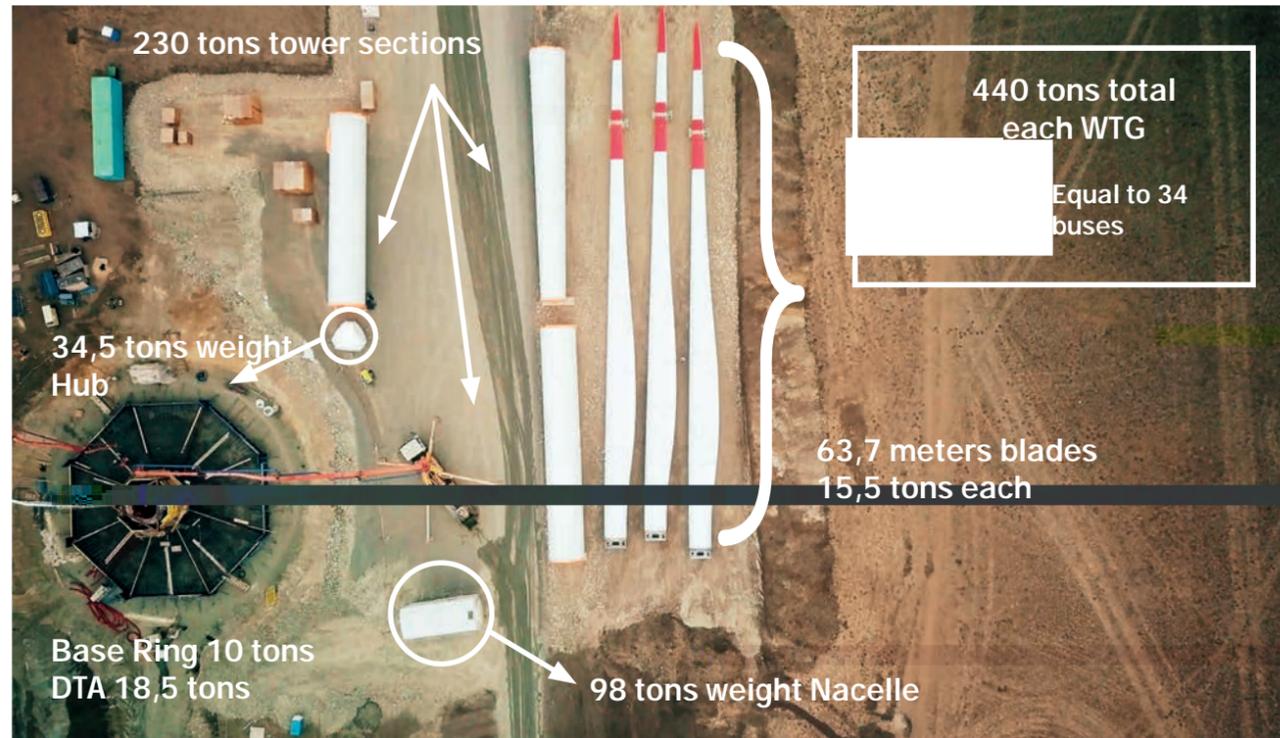
Eni built a 48MW Wind Farm (*Badamsha-1*), near Badamsha village, Aktobe Oblast, which sets a remarkable waypoint. It represents the first endeavor by Eni in renewable energy in the Republic of Kazakhstan, the first wind farm for Eni worldwide, the first wind farm in Aktobe Oblast and the first fully privately financed wind farm in Kazakhstan, and the first IEC (*International Energy Company, previously called IOC, International Oil Company*) to diversify into the renewable sector in Kazakhstan.

BADAMSHA-1 48MW WIND FARM:

The main construction work in Badamsha started at the beginning of last summer after temporary site facilities were built and access roads constructed.

A network of circa 10 km of internal roads serves the 13 wind turbines placed in an area of 450 ha (equal to 640 times the Astana Arena football pitch). The foundations, featuring a 26 m diameter octagonal shape of 15,000 m³ of heavy-duty concrete that required 1,600 cement mixer truck trips each, were built between July and October 2019. The lifting of the components of the wind turbine generators started in September 2019 and all 13 units are now installed. The weight of each wind turbine is 440 tons, equal to 34 tourist buses. The rotor installed at 85 m from ground level, spans 130 m in diameter. A network of 85 km of cables connects the wind generators to the main electrical sub-station, which displaces the energy produced via the 7.5 km overhead line to the Kimpersay Sub-station operated by KEGOC (*Kazakhstan Electricity Grid Operating Company*). The first wind turbine generator of Badamsha was successfully energized on 18 December 2019 and the final testing is underway in order to start the estimated production of 198 GWh/year, equivalent to the annual needs of approx. 38,000 Kazakh citizens (* source www.worlddata.info/asia/kazakhstan).

QR Code with videos of Badamsha-1 Wind Farm Construction and First Wind Turbine Energization Ceremony



Recently, Eni has further expanded its portfolio in the national Renewables Sector: in September 2019 Eni was awarded as the winner of the so-called “Zonal Auction” (North zone) for 48MW, which will be implemented as Phase 2 of the Badamsha Wind Farm. In addition, in November 2019, Eni won the first “Auction with Documentation” for the 50MW Shoulder Photovoltaic Power Plant in the Turkestan Oblast.

Those projects, the Badamsha Wind Farms and the Shoulder Photovoltaic Plant, will contribute to GHG reduction thereby pursuing the carbon neutrality target, saving emissions of circa 400,000 ton CO₂ eq/y total.

Environmental, social and business sustainability are key to helping us to shape the future.

Mr. Descalzi



These achievements confirm Eni success in a challenging and competitive open market, pursuing the diversification of the portfolio in terms both of geographical location and of renewable energy sources.

Additionally, new cooperation opportunities are being explored in Kazakhstan in line with the corporate vision, such as Business-to-Business commercial model, including new technical solutions (*hybrid wind-solar*) and potential new green energy sources.

Particular attention is given also to the sustainability aspects.

Although the investments and margins of return in renewable energy sources are not yet comparable with Oil & Gas business, Eni believes in the contribution of its projects to the development of the local communities, as part of a well-established “dual flag model”, by maximizing the local content, human capital development and sustainable initiatives.

Успешный бизнес строится и укрепляется на принципе надежности и долгосрочности. Эта аксиома стала девизом компании Caspian Offshore Construction Realty, которая работает на рынке услуг уже больше 15 лет. Сегодня Компания известна в Казахстане, как ответственный партнер и долгосрочный инвестор.

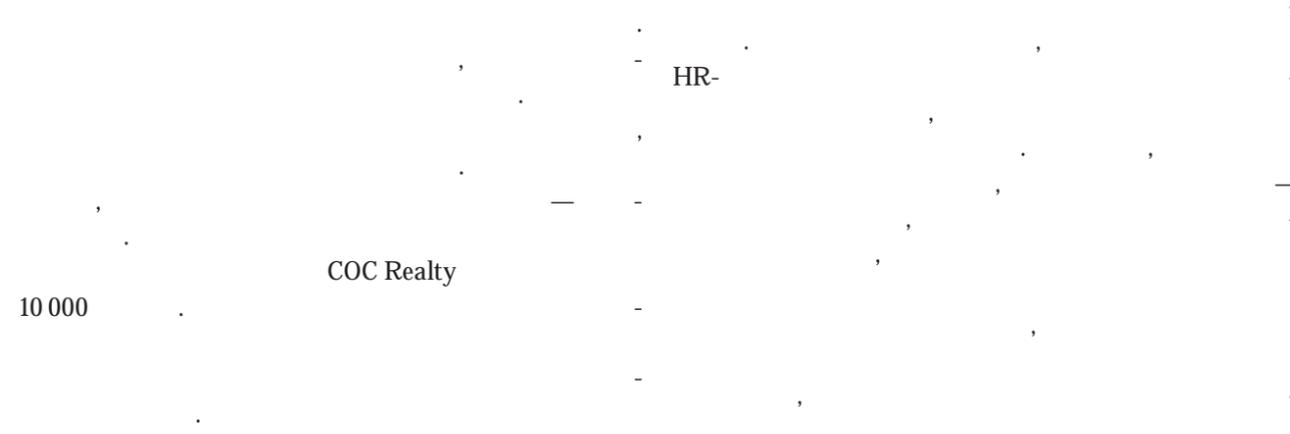
Гуру гостеприимства

COC Realty	100
,	-
.	—
,	-
,	.
,	,
,	-
,	200

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ



Положительное сальдо репутации



10 000

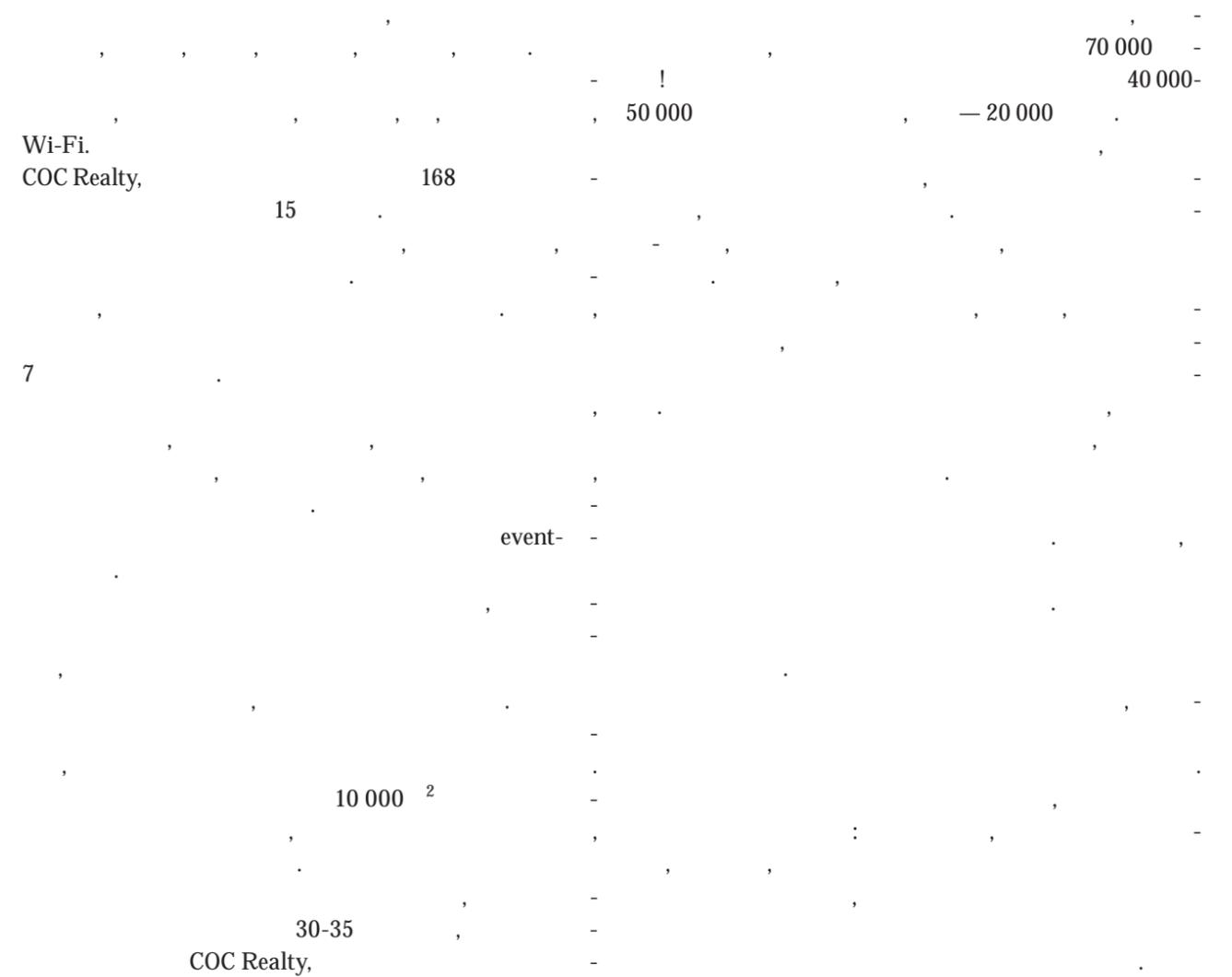
COC Realty

HR-



Добро пожаловать

COC Realty

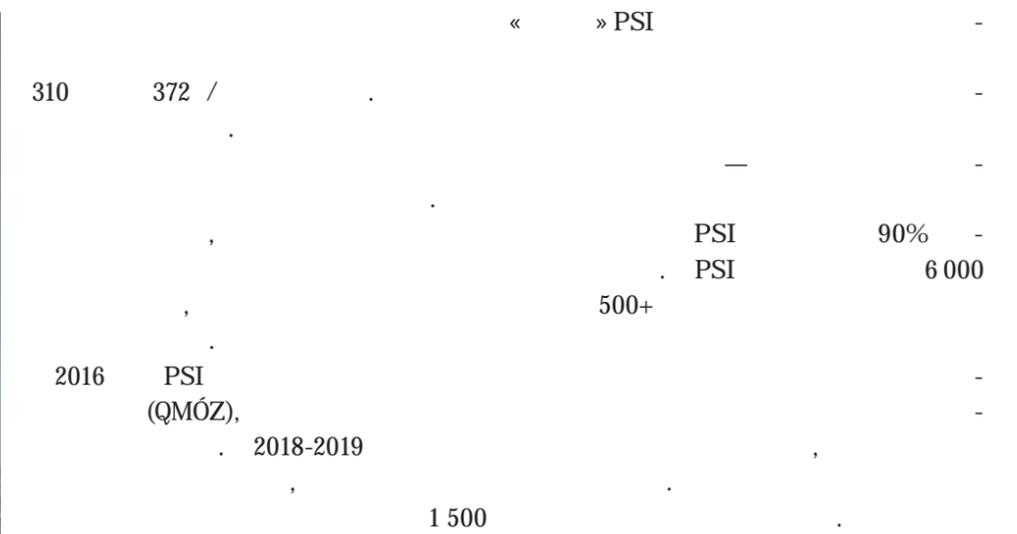
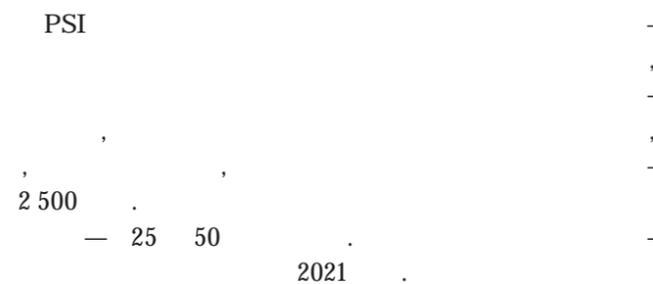


Одним словом, в вахтовых городках COC Realty созданы все условия для того, чтобы постояльцы на период работы не беспокоились о бытовых нуждах был обеспечен максимальный комфорт.



«PSI ENGINEERING» — на пути к лидерству

ТОО «PSI ENGINEERING» (ПНЭСАЙ ИНЖИНИРИНГ) является интегрированным поставщиком (со 100% казахстанским участием) услуг по проектированию, закупкам и строительству, который имеет соответствующий уровень компетенции, возможности и опыт работ по возведению ключевых промышленных объектов нефтегазовой, энергетической и горнодобывающей отраслей экономики Казахстана.



ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ТЕРРИТОРИИ ЗАВОДА — 24 ГЕКТАРА, ИЗ КОТОРЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПЛОЩАДЬ ЗАВОДА СОСТАВЛЯЕТ:

13 650 ²

1 900 ²

3 500 ²

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ



ЗАКУПКИ

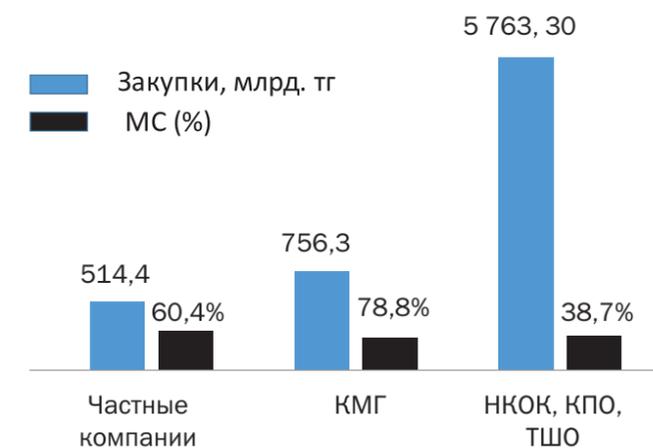
нефтедобывающей отрасли за 2019 год



7 034 млрд ₸

МС 44,6 %

по сравнению с 2018 годом **15%**
(6 028 млрд. тенге)

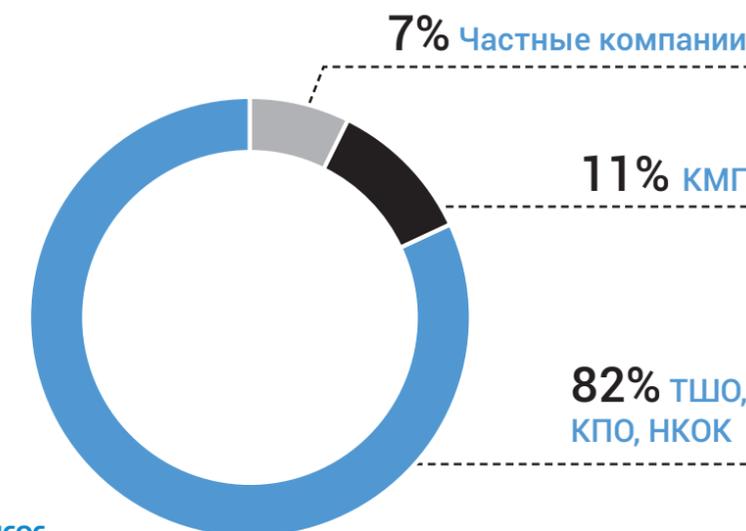


НКОК, КПО, ТШО	7 70,1	9,9 %
группа КМГ	197,9	51,9 %
Частные компании	126,1	26,5 %

НКОК, КПО, ТШО	3 621,7	45,1 %
группа КМГ	301,8	81,3 %
Частные компании	178,6	74,5 %

НКОК, КПО, ТШО	1 371,5	37,8 %
группа КМГ	256,7	96,8 %
Частные компании	209,7	68,8 %

всех закупок в отрасли **82%**



товары, работа, услуги



ТШО	618,6	9,3 %
КПО	111,5	11,9 %
НКОК	40,1	13,3 %

ТШО	3 132,40	42,3 %
КПО	156,7	66,2 %
НКОК	332,6	61 %

ТШО	1 014,30	29,5 %
КПО	191,2	75,9%
НКОК	166	44,7 %

* Сумма, млрд. тенге, % МС

PSI ENGINEERING — on the way to leadership



PSI ENGINEERING is a 100% Kazakhstani Engineering, Procurement and Construction integrated service provider with respective competence, capabilities and experience to deliver key industrial projects of Oil and Gas, Energy and Mining sectors of Kazakhstan market.

PSI is currently running large-scale Engineering, Procurement and Construction activities in Aktogay, including construction of the second Sulphide Processing Plant 25 million TPA, BoP, utilities, railway, access roads and permanent rotation camp to house 2 500 people. The second plant will double the current sulphide ore processing capacity from 25 million to 50 million tonnes per annum. Output from the new plant is expected to commence in 2021. In Karabatan of Atyrau oblast PSI completed Construction and Installation Works of 310 MW and 372t/h Dry Steam Combined Cycle Gas Turbine Power Plant project as part of “Construction of Infrastructure Facilities within SEZ “National Industrial Petrochemical Technopark”. We are currently progressing with Commissioning Activities. This project will allow to supply power and HP steam to the large strategic SEZ residents, including Polyethylene and Polypropylene plants.

It is worth noting that all construction activities at complex projects are delivered by PSI, using 90% of own resources. We have 6 000+ specialists, technical base, own machinery and equipment fleet, exceeding 500 units.

In 2016 PSI launched own Structural Steel Fabrication Plant (QMÓZ), one of the largest and advance technology plants in Kazakhstan. Due to plant modernisation and expansion in 2018-2019 we doubled machine units and launched a new painting shop. Current capacity of the plant is 1 500 tons of structural steel per a month.

THE PLANT IS LOCATED ON 24 HECTARES, WHERE THE OPERATING AREA CONSISTS OF:

MAIN SHOP
13 650 m²

PAINT SHOP
1 900 m²

ADMINISTRATIVE BUILDING FOR THE
MANAGEMENT AND ENGINEERING STAFF.
3 500 m²

The prime advantages of QMÓZ include:

- highly qualified multi-discipline engineers;
- design process based on intelligent 3D-modeling design systems Tekla Structures and Advance Steel;
- the latest CNC technology from the industry leading manufacturers that integrates a high speed CNC with 3D-modeling systems.

The plant is equipped with modern machines and equipment from global manufacturers and is focused on fabricating of high quality products, demonstrating compliance with the appropriate manufacturing standards for products, including international standards. We presently have orders from Oil and Gas operators and major enterprises in Kazakhstan, including KPO, CNCEC, FLSmidth, KUS, KAZMinerals, ERG for fabrication of complex structures and multi-level modular package transformer substations. One of PSI goals is to become a leader within the domestic Oil and Gas EPC/EPCM services, meeting high international standards, so the company invests to continue maturing and maximizing of its key competencies and experience.

With the purpose to amplify the abilities to provide global experience domestically, PSI formed a joint venture with 50% Kazakh equity with a leading international Oil & Gas service provider Clough.

Clough’s services are underpinned by a dedication to project delivery excellence that has spanned more than 100 years. Clough works with the world’s largest companies, including

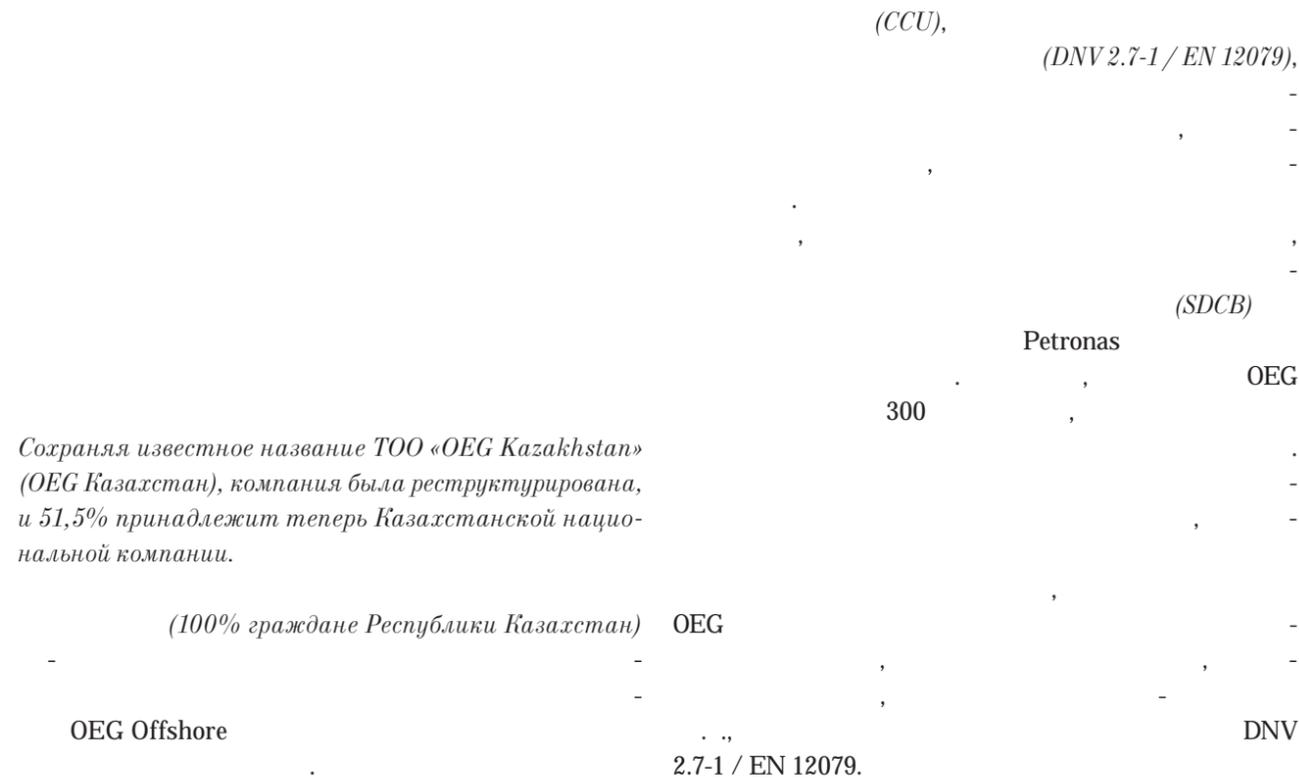
Chevron, Exxon Mobil, Total, Santos, BP to provide a complete engineering and project services solution that spans the full asset lifecycle. Clough engineers to construct and constructs to commission, operate and maintain facilities optimising safety, productivity and cost across every phase of a project. Clough’s full asset lifecycle solutions utilise innovative technology and systems to drive performance and provide confidence on delivery schedule.

Today PSI Clough JV is focusing on the Oil and Gas projects in Kazakhstan. Both PSI and Clough’s safety culture and project execution expertise, developed through the work on some of the world’s most logistically challenging energy and resources projects, will provide an alternative approach for clients, looking for a new way of contracting based on the highest safety performance and confidence on delivery schedule and cost. PSI Clough JV has 1st category licenses for Engineering and Construction in place and available competent resources in Kazakhstan to deliver turn-key projects.

Through a sustainable development of our JV PSI will boost high value skills and Kazakh content to support the complex and global nature of Oil and Gas projects, and will contribute to the development and prosperity of Kazakhstan nationals. Backed by an experienced leadership team, talented people and project management systems, PSI is committed to safety, sustainable development and the wellbeing of people, communities and environments.



Реструктуризация компании OEG Offshore в Республике Казахстан и увеличение доли местного содержания



Сохраняя известное название ТОО «OEG Kazakhstan» (OEG Казахстан), компания была реструктурирована, и 51,5% принадлежит теперь Казахстанской национальной компании.

(100% граждане Республики Казахстан) OEG
 OEG Offshore OEG DNV
 2.7-1 / EN 12079.

OEG Offshore Growth Enhanced By Local Restructuring in the Republic of Kazakhstan

Whilst retaining the well-known name OEG Kazakhstan LLP, the company has been restructured so that 51.5% is owned by a Kazakh National Company.

Its staff (100% of whom are citizens of Republic of Kazakhstan) remain able to draw upon the technical support of OEG Offshore, and continue to provide a reliable local service with a team of Kazakhstani citizens working to international standards to deliver a range of DNV 2.7-1 / EN 12079 Cargo-Carrying Units (CCUs) to major exploration drilling projects in Russia, Turkmenistan and the Caspian.

Recent contract awards include a large consignment of small drill cutting boxes (SDCB) on rental to Petronas to support a drilling campaign in the Turkmen sector of the Caspian Sea. In addition, OEG's cargo handling units are also supporting two Russian projects with a rental fleet of nearly 300 drill cutting boxes. As oil majors invest in the expansion of drilling in the region, OEG is strategically positioned to supply a comprehensive mix of DNV 2.7-1/EN 12079 offshore containers, cargo baskets, waste units, portable tanks and offshore workshops to support the future growth in Kazakhstan's oil and gas industry.



Крупнейший поставщик оффшорных контейнеров и корзин стандартов EN 12079 / DNV 2.7-1 в Каспийском регионе.



SERVICING THE CASPIAN REGION

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

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

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В КАСПИЙСКОМ РЕГИОНЕ

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

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

Republic of Kazakhstan / Республика Казахстан
 T: +7 7292 200 017

sales@oegoffshore.com www.oegoffshore.com



Rental Sales Service

SENIMDI KURYLYS LLP (SK)



SK is a construction and engineering contractor consistently delivering safety, quality and schedule performance on a competitive basis for our Customers.

With a head office in Atyrau, SK's primary construction location is in Tengiz where SK delivers large capital projects for TCO's FGP program plus numerous smaller capital and turnaround projects that support TCO's ongoing operations. SK has the ability to deliver projects across Kazakhstan. SK prides itself on delivering on technically challenging projects on a lump sum basis. SK holds a Category one Engineering and Construction license and working with its Shareholders SK can deliver complete construction driven EPC solutions in the Oil and Gas Sector. Training is in SK's DNA and has been at the forefront of SK's success since its shareholders started work in Kazakhstan in 1993. SK continues to invest significantly in training it's

local workforce which is truly multi-disciplinary. In 2019, SK assessed and trained >2,700 skilled workers in our purpose built training facilities. SK runs its own fabrication, equipment maintenance, accommodation and catering facilities putting worker safety and welfare at the core of its operations. SK recently completed over 50,000,000 without a lost time incident. SKs' Quality Management System based is accredited to International Quality Standards ISO 9001: 2015 and OHSAS 18001:2007 for Occupational Health & Safety Management System. In addition to its own workforce, SK engages with many specialist contractors to support its operations and deliver outstanding results for our customers.

AREAS OF CONSTRUCTION, FABRICATION AND ENGINEERING EXPERTISE INCLUDE:

- Piling;
- Earthworks;
- Foundations precast & in-situ;
- Steel fabrication & installation;
- Equipment installation, preservation & maintenance;
- Tank design, fabrication and installation;
- Pipe fabrication and installation;
- Electrical works incl. Substations & High Voltage;
- Heat Tracing;
- Instrumentation & Control Systems installation/ commissioning;
- HVAC;
- Insulation fabrication & Installation;
- Fireproofing;
- Turnarounds.



FOR MORE INFORMATION, PLEASE CONTACT SK AT:

SENIMDI KURYLYS LLP,
Students Avenue, building 52. 4th floor. Business center Adal, 060000 Atyrau, Republic of Kazakhstan
Tel: +7 7122 76 64 99

SENIMDI KURYLYS LLP,
Tengiz Rotational Village, Karaton 1, Atyrauskaya Oblast, Zhyloi Region, 060107 Republic of Kazakhstan
Tel: +7 7123 03 36 15
Fax: +7 7123 03 36 35

Мы продолжаем делиться с читателями журнала «KAZSERVICE» актуальными событиями и достижениями членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана.



Компания «ECOS» открыла учебный центр в г. Алматы

ТОО «Компания ECOS» открыла учебный центр в г. Алматы в области промышленной безопасности на опасных производственных объектах, пожарнотехническому минимуму руководителей, специалистов и работников организаций, безопасности и охране труда руководителей и ответственных лиц в соответствии с регламентирующими требованиями законодательства Республики Казахстан.

25 2015 1019 «
», 1 2016

РТГ «Тилмаш Казахстан»: Выше квалификация – успешнее компания



Компания РТГ «Тилмаш Казахстан» успешно прошла ресертификационный аудит и получила сертификат ISO 9001-2015, доказав в очередной раз соответствие предоставляемых услуг международным требованиям.

SPHRI.

Плодотворный год для компании «INTERTEACH»

2019 «INTERTEACH»

500

2019

RAEX

BLS, ACLS, PACLS, PHTLS.

A+ «

Компания «MIA Group/ЭмАйЭй Групп» усиливает свой продуктовый портфель

Одним из ключевых достижений компании за предыдущий отчетный год стал расширенный контракт с Sundyne International S.A. — мировым лидером по производству насосов и компрессорных установок для всех отраслей промышленности, в том числе и нефтегазовой и химической промышленности.

Sundyne

API ISO,

Sundyne

Sundyne

MIA Group

Sundyne,

Тянь-Шань Engineering в проекте модернизации Павлодарского нефтехимического завода

В рамках проекта модернизации ПНХЗ, компания Тянь-Шань Engineering успешно завершила работы по замене электроприводов на интеллектуальные-55 движжек товарно-сырьевых парков.

Engineering



ТОО «нВент Термал КЗ» запустило третью установку подготовки газа в ЗКО

На Чинаревском нефтегазоконденсатном месторождении в Западно-Казахстанской области после завершения пусконаладочных работ была введена в эксплуатацию третья установка подготовки газа (УПГ-3).

«

»,

70%.

-3

40

nVent RAYCHEM, 10

«

».



Тендерные процедуры крупных нефтяных операторов: узкие места еще есть

Проблемные вопросы отечественных нефтесервисных компаний при вовлечении в крупные нефтегазовые проекты Казахстана обсудили в г.Нур-Султан 12 февраля 2020 года в ходе бизнес-завтрака с компанией PSA, полномочным органом Правительства РК в нефтегазовых проектах

20

NCOC.

«PSA»

«Есть понимание с операторами. Вскоре запустим систему электронных торгов, где будут оптимизированы также сроки проведения тендеров. Это экономия средств на командировку, на перевод, на апостилирование и другие услуги. Чтобы не было отклонения заявок по формальному признаку — это необходимо сделать. Все будет электронно — документация, подача, участие. Внедрение платформы будет проводиться в два этапа: первый — электронная подача заявок, второй — оцифровка складов и платежей. Это можно реализовать не превышая границы 2020 года. Переговоры сегодня ведутся», —

«PSA».

Есть понимание с операторами. Вскоре запустим систему электронных торгов, где будут оптимизированы также сроки проведения тендеров. Это экономия средств на командировку, на перевод, на апостилирование и другие услуги.

Мухит Магажанов



Tendering procedures of large oil operators: bottlenecks are still available



Challenging issues of domestic oil service companies when being involved into large Kazakhstan oil and gas projects were discussed in Nur-Sultan on February 12, 2020, in the course of the breakfast meeting with PSA, the competent authority of the RK Government for oil and gas projects

More than 20 member companies of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan took part in the event. The participants discussed the topical issues and bottlenecks of tendering procedures of large oil and gas operators — TCO, KPO and NCOC. The entrepreneurs made a pointed reference to problems associated with the lack of electronic tendering systems for tender deadlines. Furthermore, issues were mentioned regarding qualification requirements to goods and services by few and well-known companies of Kazakhstan. The participants also mentioned that the supply of goods and services by Kazakhstani suppliers can be implemented within 2020. Negotiations are under way with PSA, the competent authority of the RK Government for oil and gas projects. When PSA will be informed about the importance and challenges of the oil and gas industry in Kazakhstan will also forward additional challenging business issues to PSA for consideration.

procedures of large oil companies. "We are liaising with operators. Before long, we will launch electronic trading system, which will also optimize the bidding deadlines. This will help to save the costs of business trips, translation, apostilling and other services. This is a prerequisite to ensure there is no rejection of applications on technicalities. Documentation, submission and participation processes will be digital. The platform will be introduced in two stages: the first — an electronic filing of applications, the second — digitization of warehouses and payments. This can be implemented within 2020. Negotiations are under way with PSA, the competent authority of the RK Government for oil and gas projects. When PSA will be informed about the importance and challenges of the oil and gas industry in Kazakhstan will also forward additional challenging business issues to PSA for consideration.

PROCUREMENTS

of the oil & gas industry for 2019

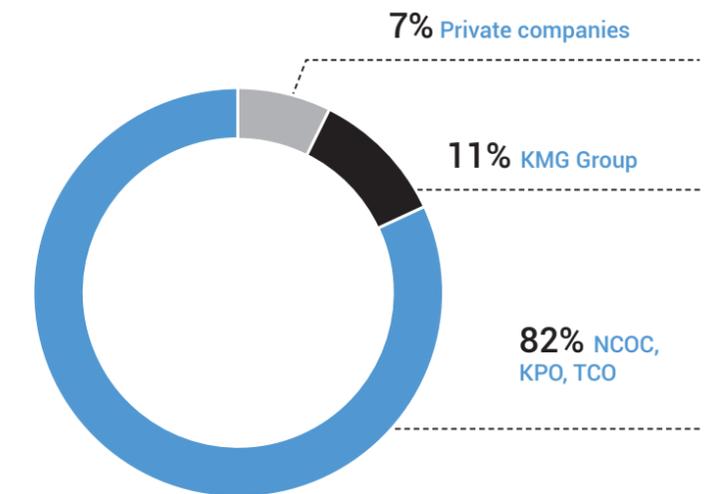
Goods		
NCOC, KPO, TCO	2,02	9,9 %
KMG Group	0,52	51,9 %
Private companies	0,33	26,5 %

Works		
NCOC, KPO, TCO	9,48	45,1 %
KMG Group	0,79	81,3 %
Private companies	0,47	74,5 %

Services		
NCOC, KPO, TCO	3,59	37,8 %
KMG Group	0,67	96,8 %
Private companies	0,55	68,8 %

TCO, KPO and NCOC account for 82% of all purchases in the industry

82%



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

NCOC
NUR-SULTAN CAPITAL
OPERATING COMPANY

Goods			Works			Services		
TCO	1,62	9,3 %	TCO	8,20	42,3 %	TCO	6,55	68,8 %
NCOC	0,10	13,3 %	NCOC	0,87	96,8 %	NCOC	0,55	68,8 %

* Amount, billion dollars, LC, %



Бизнес-завтрак с «Тенгизшевройл»

7 февраля 2020 года в г.Атырау прошел бизнес-завтрак с участием нефтесервисных компаний и ТОО «Тенгизшевройл», крупнейшего нефтедобывающего предприятия в Казахстане

KAZSERVICE.

2020

50

38
East Ring Project —

«Мы много уделяли внимание развитию человеческого капитала в Казахстане. Мы активно делились этой информацией с казахстанскими партнерами, поскольку Казахстан для нас один из ключевых рынков, и мы, крайне заинтересованы в развитии человеческого капитала в стране. Мы далеко продвинулись в локализации — целый ряд продукции для наших проектов изготавливается и поставляется казахстанскими компаниями, и мы усиливаем это направление. У нас большие планы в области локализации, инвестирования средств и знаний в местные компании» —

Мы работаем не только с крупными компаниями, но по ряду проектов и с небольшими, которые способны закрывать конкретные вопросы по нашим проектам.

Имер Боннер

«Мы хотели делиться своим опытом, работой и искали партнеров в Казахстане, даже создавали специальные программы обучения. Сейчас такие партнеры есть, и мы получаем хорошие отзывы о работе, но глубокое сотрудничество требует более углубленных проверок, и мы будем их проводить. Это очень специфические услуги и очень рисковые. Действительно крупные мировые компании готовы оказывать эти услуги присутствуют в Казахстане, в то же время работа с местными локальными компаниями по таким работам может быть более выгодна с экономической точки зрения», —

тами, у которых на высоком уровне управление человеческими ресурсами. Поэтому мы работаем не только с крупными компаниями, но по ряду проектов и с небольшими, которые способны закрывать конкретные вопросы по нашим проектам. Главное для нас — это качество, открытая конкуренция и партнерство с тем, кто реально показывает конкурентное преимущество. Мы обращаем внимание на уровень защиты безопасного труда, на уровень выполнения взятых на себя обязательств», —

«Особенно для нас важны компании, которые способны стабильно работать в городе Актау и на Тенгизе, которые смотрят в одну сторону с нами — развивают управление талан-



Breakfast Meeting with Tengizchevroil

On February 7, 2020, a breakfast meeting was held in Atyrau with the participation of oil service companies and the largest oil production enterprise in Kazakhstan — Tengizchevroil LLP

The event was organized by KAZSERVICE, the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan. A large delegation from TCO was headed by General Director Ms. Imer Bonner, more than 50 Kazakhstani companies represented business community.

The key topic of the meeting was the discussion of additional works on the Tengiz Future Growth Project and forthcoming projects such as the Complex Technology Lines (CTL) and

the Project for drilling 38 new wells at Tengiz — North East Ring Project. Furthermore, the question of need to revise the rates of base production at TCO was raised since the rates of FGP project and those of the base production differ. According to the Head of TCO in Kazakhstan Ms. Imer Bonner, the further development of smart technologies is one of the directions that the Company focused on last year and that will be developed in 2020. "We devoted much attention to the development of human capital in Kazakhstan. We keenly shared this information with our Kazakhstani partners since Kazakhstan is one of the key markets for us and we are extremely interested in the development of human capital in the country. We made good localization progress — a wide range of products for our projects are manufactured and supplied by Kazakhstani companies, and we strengthen our efforts in this direction. We have great plans for localization, investment of funds and knowledge in local companies" — noted Imer Benner in her speech.

Business community raised the question about the perspectives of localization of drilling activities in Kazakhstan. The TCO representatives noted that the worldwide circle of those who deal directly with drilling activities is not so wide, and that there are few of such companies since these are the most risky part of the operations. "We wanted to share our experience, work and looked for the partners in Kazakhstan, even created special training programs. Now we have such partners and we get great performance feedback, but collaboration to the core requires more perfect check-outs which we will conduct. These are very peculiar and risky services. Truly large world companies that are ready to provide these services have presence in Kazakhstan, however the cooperation with local companies with regards to such activities may be more profitable economically speaking", — noted the representatives of TCO.

In the course of the meeting the business community asked an equally important question regarding the requirements to a Kazakhstani company striving to cooperate with TCO and become a reliable partner thereof.

As the Head of TCO in Kazakhstan Ms. Imer Bonner put it, understanding among people is needed for good interpersonal exchange. "We mostly appreciate the companies that are able to steadily work in Aktau and on Tengiz, the companies that see eye to eye with us, develop talent management and manage human resources to a high standard. Therefore, apart from large companies, under a number of projects

we cooperate with small companies that are able to resolve certain issues relevant to our projects. Above all we focus on quality, open competition and partnership with those who are really in a competitive position. We give consideration to the level of safe working practices, the satisfaction level of obligations undertaken", — noted I. Bonner.

During the meeting, the representatives of oil service companies stated their views, voiced their wishes and recommendations as well.

In broad terms, the breakfast meetings that are annually organized by the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan are one of the efficient tools for detailed networking and a platform to discuss the key issues of oil and gas industry.



Ветераны нефтегазовой отрасли – в строю!

С 1 июля 2019 года стартовала работа РОО «Ветераны нефтегазовой отрасли», организаторами которой, выступило руководство Министерства энергетики РК, Ассоциации KAZENERGY и АО «НК «КазМунайГаз».



«KAZENERGY».

III IV

23 2019

« ».

« »

« »

« »».

« ».

« ».

80-

, 95-

2019

« »

«KAZENERGY»

« ».

« »

«

«KAZENERGY».

« »

Расширенная коллегия Министерства энергетики РК



25 февраля 2020 года состоялось расширенное заседание коллегии Министерства энергетики РК под председательством Романа Скляра, заместителя премьер-министра РК. Во время коллегии были подведены итоги работы за 2019 год и определены приоритетные задачи на 2020 год.

2019 4,4% (17,2)

2019 9,5% 2018
«План текущего года составляет 12,5 млн т. Следует отметить, что планы были рассчитаны исходя из внутреннего потребления нефтепродуктов. При этом, у нас есть резерв для того, чтобы увеличить объем переработки в течение года в случае необходимости», —

«Как вы знаете, сейчас реализуется проект расширения месторождения «Тенгиз». На протяжении многих лет проблема, которую мы имеем заключается в конкретизации стоимости средств, затрачиваемых на данный проект. Недавно на заседании совета партнеров компании «Тенгизшевройл» было принято решение об увеличении стоимости с 36,8 млрд долларов США до 45,2 млрд долларов США. В настоящее время ожидается утверждение данного решения акционерами», —

« » \$36 \$45



НАЛОГОВЫЕ ВЫПЛАТЫ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ ПРЕВЫСИЛИ 500 МЛРД ТЕНГЕ В 2019 ГОДУ

180 000

32%.

KAZSERVICE

«В целом, по итогам 2019 года общий объем закупок товаров работ и услуг составил 7 трлн тенге (более 18,4 млрд долларов США), а также зафиксирован 15%-ный рост по сравнению с 2018 годом. На долю стабилизированных контрактов (КПО, ТПО, НКОК) приходится 82% всех затрат на сумму 5,7 трлн тенге. Доля казахстанского бизнеса в нефтесервисных операциях не превышает 50%. Налоговые выплаты нефтесервисных компаний превысили 500 млрд. тенге», — KAZSERVICE.

« »

5%.

129 « »

«В 2018 году были определены технологические задачи, востребованные нефтегазовым сектором, но к сожалению на сегодняшний день средства направляются не на основные нужды, а на решение IT проектов ПИТ «Алтау». Некоторые недропользователи создали аффилированные структуры и направляют свои обязательства в свои же компании», —

50%

РОМАН СКЛЯР: «НЕОБХОДИМО УВЕЛИЧИВАТЬ ВКЛАД НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В СТРАНУ»

«В рамках поставленных Главой государства задач Министерству энергетики необходимо продолжить развитие и увеличивать вклад нефтегазовой отрасли в экономику страны», —

2020

«Во-первых, необходимо организовать бесперебойную работу предприятий курируемых отраслей, а особое внимание прошу уделить Кызылординской и Актюбинским областям, где наблюдается снижение нефтедобычи на 12,7% и 2,3% соответственно».



«При этом прошу уделить внимание реализации плана мероприятий по развитию нефтегазового машиностроения. Общий объем ежегодного импорта машиностроительной продукции составляет порядка 800 млрд тенге, или 88% всего импорта нефтегазовой отрасли, при объеме внутреннего производства нефтегазового машиностроения всего лишь в 53 млрд тенге. Здесь есть большой резерв дальнейшего развития производства», —

«
» «
»
1 250 000
500 000
2019
44,83%.



КазМунайГаз: 2019 год был результативным



В прошлом году АО «НК «КазМунайГаз» удалось перевыполнить план, установить несколько рекордов и показать чистую прибыль выше 1 трлн тенге. О достижениях компании на расширенном заседании коллегии министерства энергетики 25 февраля 2020 года сообщил Жакып Марабаев, заместитель председателя правления национальной компании.

«
»,
10
296%
5,1
5%
«
»,
2019
23,6
2% 500 000
9,5
3,
7,1
3
2019
25,6
38,8
164%,
29,8
2019
2011
«
»
5,6
12% 8,2
78,9
«
» 44,5
2019
«
» 63,3
—
«
».
25,4

« »,

Освоение шельфа – рискованный процесс, имеющий помимо положительных сторон и весьма негативные факторы риска, в том числе, экологические. Что Вы думаете об этом?

«Equinor»

Исходя также из Вашего опыта, хотелось бы узнать о перспективах освоения казахстанских шельфовых месторождений. Какие планы и ожидания касательно развития морских проектов? Есть ли вызовы, которые способны навсегда остановить освоение морских проектов?

« » Eni

2019

« »

« »

«ExxonMobil» «Shell»

« -1»,

« »

Baitau Partners



Мы более 13 лет успешно решаем задачи по вопросам обучения и организации тренингов для местных и иностранных компаний в Казахстане и зарубежом.

✓ ОБУЧЕНИЕ & РАЗВИТИЕ

- Курсы по ТБ, ОТ и ООС
- Международные квалификации по ТБ, ОТ и ООС (NEBOSH, IOSH, IEMA, OPITO, ROSPA)
- Курсы по охране окружающей среды
- Курсы по ISO (9001, 14001, 22001, 45001, 50001)
- Обязательные курсы по Законодательству РК (Промбез, БиОТ, ПТМ и др.)

✓ Большой выбор курсов в формате дистанционного обучения (ONLINE)

5 ПРИЧИН обучаться у нас!

Более 13 лет успешного опыта проведения курсов

Более 270 000 специалистов прошли наши курсы с 2007 года

Опыт проведения в Казахстане, России, Азербайджане, Грузии, ОАЭ и Великобритании

Профессиональная команда преподавателей с практическим опытом в сфере неотложной помощи

Широкая сеть офисов в РК: Нур-Султан, Алматы, Актау, Атырау



Все курсы и проекты смотрите на сайте www.baitau.com

ПЕРЕВОДЧЕСКИЕ УСЛУГИ:

- Устные и письменные переводы с/н АНГЛИЙСКИЙ, РУССКИЙ и КАЗАХСКИЙ;
- Аутсорсинг переводчиков на проекты.



baitaupartners

info@baitau.com

+7 700 517 0707

www.baitau.com

НУР-СУЛТАН +7 7172 646 111
АЛМАТЫ +7 727 346 90 90

АТЫРАУ +7 7122 931 111
АКТАУ +7 7292 781 777

Мухит Магажанов: «Нефтесервисные компании смогут закалиться только в суровых условиях рыночной экономики»

О проблемных вопросах развития местного содержания, локализации производства и новшествах в тендерных процедурах крупных нефтегазовых операторов рассказал Мухит Магажанов, Заместитель генерального директора по контрактам, реализации и ревизии СНО, член Правления ТОО «PSA». Напомним, что PSA является Полномочным органом Правительства РК в нефтегазовых проектах по СПП.

Мухит Турарбекович, сейчас уже можно подвести предварительные итоги прошедшего 2019 года. Поделитесь, пожалуйста, с читателями журнала итогами работы Полномочного органа в части развития местного содержания на двух крупнейших нефтегазовых проектах (Карачаганак и Кашаган) за прошедший год. Какие показатели по уровню местного содержания в закупках ТРУ и кадрах были достигнуты Операторами проектов в 2019 году? Какие инициативы в части развития местного содержания совместно удалось реализовать?

➤ В 2019 году, в соответствии с условиями контракта, достигнуты следующие показатели по локализации производства и услуг:

Локализация производства	57%
Локализация услуг	92%
Локализация персонала	52,4%
Локализация оборудования	91%

Всего в 2019 году было закуплено оборудования на сумму 100 000 млн тенге, из которых 52,4% (52 400 млн тенге) закуплено у местных производителей. В 2018 году закуплено оборудования на сумму 100 000 млн тенге, из которых 91% (91 000 млн тенге) закуплено у местных производителей.

16 2019

«PSA»,

1,5

2019-2025 ..

(Original Equipment Manufacturer —)

ТОО «PSA» сегодня является основным переговорщиком по локализации производства зарубежных производителей оригинального оборудования. 20 сентября 2019 года в Атырау был проведен Круглый стол с участием OEM-производителей, где были подписаны ряд соглашений. Производство каких товаров и оборудования планируются освоить в стране в среднесрочной перспективе?

➤ Сейчас PSA ведет переговоры с операторами и инвесторами по внесению изменений и дополнений в тендерные процедуры КПО и НКОК? Поделитесь, пожалуйста, основными нововведениями/требованиями?

2019-2025 ..

➤ 2019

проектов, какие меры принимаются по исполнению данного поручения?



«...»,
2018-2019 .
60
2020 .
30
2018 2019

Как обстоят дела с созданием совместных предприятий на проектах Карачаганак и Кашаган? На какие виды работ и услуг распространяются требования о наличии 50% местного партнерства?



Глава государства в ходе своего визита в Атырау в сентябре 2019 года дал Правительству Казахстана ряд поручений, предусматривающих, в том числе совместно с недропользователями обеспечить качественную подготовку национальных кадров в целях продвижения их на ключевые позиции в нефтегазовых проектах. На примере Северо-Каспийского и Карачаганакского

43 ()
2019 .

II
2015-
2020 .
30
2018 2019



Mukhit Magazhanov: “Oilfield service companies can be tempered only in harsh conditions of market economy”

Deputy General Director of contracts, implementation and audit of Oil Operation Accounts, a member of the Board of PSA LLP Mukhit Magazhanov told us about problematic issues of local content development, localization of production and innovations in the tender procedures at major oil and gas operators. Let us recall that PSA is the Competent Authority of the RK Government for oil and gas projects under PSA.

Mukhit Turarbekovich, January is over and now it is possible to take preliminary stock of the past 2019. Could you share with the readers of our magazine the results of work of the Competent Authority on development of local content at the two largest oil and gas projects (Karachaganak and Kashagan) in the past year? What local content levels in procurement of GWS and personnel were achieved by the project Operators in 2019? What initiatives to develop local content were jointly implemented?

➔ Let us start with the numbers right away. At the end of 2019, at the Karachaganak project, the level of local content in procurement of GWS was 57%, and the level of local content in personnel was 92%. At the North Caspian project, the level of local content in procurement of GWS was 52.4%, and the level of local content in personnel was 91%. These indicators exceed the targets for 2019 set by the Operators in the relevant programs for development of local content. During 2019, the Competent Authority together with the project Operators carried out large-scale work on development of oil and gas machine building.

Pursuant to a protocol assignment by the RK Ministry of Energy, the purchased imported product range was analyzed for the period from 2016 to 2018 (amounts exceeding \$100,000), which allowed to define 9 product groups classified by product categories at North Caspian Operating Company N.V. (NCOC) and 10 product groups at Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO). Additionally, the imported

products (amounts exceeding \$100,000) contained in the works were analyzed for the same period with 10 main product categories defined for NCOC and 5 categories for KPO.

On April 16, 2019, a working group for development of oil and gas machine building was created by order of the RK Ministry of Industry and Infrastructure Development, consisting of representatives of the RK Ministry of Energy, RK Ministry of Industry and Infrastructure Development, PSA LLP, Association of Kazakhstan Machinery Industry and Operators of the major projects.

The analysis carried out by the Working Group allowed to identify 6 main product categories and 18 domestic manufacturers interested in their production.

As part of further work on development of oil and gas machine building, a number of meetings were held with technical experts of the Operators and representatives of the Association of Machinery Industry, where the technical specifications of the products were discussed.

At the same time, an Action Plan for development of oil and gas machine building of the Republic of Kazakhstan for 2019-2025 was developed, which was approved by the RK Ministry of Energy and the RK Ministry of Industry and Infrastructure Development. Currently the Operators are actively working on implementation of said Action Plan by holding working meetings and visiting the enterprises for each category of products identified based on the above analysis.

In addition, work on gradual localization of original equipment manufacturing in the Republic of Kazakhstan was set among the priority activities of the Competent Authority for the near future.

You have predetermined my next question. PSA LLP today is the main negotiator for localization of production of foreign original equipment manufacturers. On September 20, 2019, a round table was held in Atyrau with participation of OEMs, where a number of agreements were signed. Production of which products and equipment is planned in the country in the medium term?

➤ Quite right, as the initiator of the inclusion of this item in the approved Action Plan for development of oil and gas machine building of the RK for 2019-2025, as well as one of the organizers of the Round Table, the Competent Authority is currently closely cooperating on this matter with the project Operators and OEMs.

The analysis conducted by the Competent Authority determined that the total forecast for OEM products purchase for the long term (10 years) by KPO, NCOC and Tengizchevroil LLP is about \$1.5 billion.

We have held several working meetings that led to the project Operators (KPO, NCOC, TCO) providing information on the major categories of purchased products with the brief technical specifications and indication of original equipment manufacturers. On its basis, together with the Operators, a unified List of the main purchased products was developed and agreed, which allowed to form a preliminary list of original equipment manufacturers with which it is possible to localize the products in Kazakhstan. Then we drafted a memorandum of understanding with the aim of increasing the share of local production in the Republic of Kazakhstan during acquisition of goods from original equipment manufacturers. After the round table held in Atyrau, said memorandums were signed by RK Ministry of Energy individually with each of the Operators.

In the medium term, it is planned to localize production of various components and spare parts with subsequent increase in the complexity and criticality of the manufactured equipment. At the same time, which we also noted during the round table, the OEM manufacturers have the right to organize the localization process independently or create a

JV with a local partner, where the local partner can perform works of increasing complexity, starting from warehousing operations, repair and maintenance, simple assembly operations, and up to the manufacture of finished products.

Is the PSA currently negotiating with operators and investors to introduce changes and additions to the tender procedures of KPO and NCOC? Can you share with us the main innovations/requirements?

➤ Starting from quarter II of 2019, on the initiative of the Competent Authority, work has begun with the Operators of the North-Caspian and Karachaganak projects on introduction of changes into tender procedures with regard to the local content. We have proposed initiatives to introduce the mechanism of “contract in exchange for investments”, long-term contracts with domestic producers, provision of conditional discount, tendering among the Kazakhstani suppliers, etc. After a series of lengthy negotiations, the drafts of amended tender procedures are at the stage of final approval by Competent Authority, Operators and shareholders of the Projects.

We believe that implementation of this initiative will provide additional support to domestic producers and will contribute to their maximum involvement in procurements by the oil and gas project Operators. Which, in turn, will certainly have a multiplier effect on the economy and social sphere of our country.

Tell us about creation of joint ventures at the Karachaganak and Kashagan projects. What types of work and services are subject to requirement of 50% local partnership?

➤ The strategy of JV creation by the Operators is considered when purchasing those types of works and services for which there are no suppliers in Kazakhstan with the necessary qualifications and production capacities. For example, when there are no companies in Kazakhstan with experience in offshore drilling, NCOC requires from the foreign companies to establish a JV with a Kazakhstani company with production potential.

Similar conditions for creation of joint ventures and/or consortia with mandatory participation of Kazakhstani companies are applied in KPO when purchasing engineering services, as well as EPC/pC contractors.

During his visit to Atyrau in September 2019, the Head of State gave the Government of Kazakhstan a number of assignments aimed, including in cooperation with sub-soil users, at ensuring high-quality training of national personnel in order to advance them to key positions in oil and gas projects. Using the example of the North Caspian and Karachaganak projects, what measures are taken to fulfil this assignment?

➤ Let me provide some statistics first. As part of the ongoing work at the North Caspian project to implement a long-term program for professional development of local specialists with the aim of gradually replacing foreign workers in 2018-2019, over 60 posts previously held by foreign specialists were nationalized.

Of the said number of nationalized posts, 43 positions (safety manager, head of production and technical department, head of planning group) belong to the production department, including the key position of the production department director (category II), which was replaced by a local specialist in early 2019. In addition, a number of key category II positions not related to production were nationalized, such as a business support manager, contract and procurement team leader, etc.

At the Karachaganak project, as part of the KPO's program to increase local content in personnel for 2015-2020, the Operator also made commitments to train, develop local personnel and nationalize the staff through gradual replacement of foreign employees with Kazakhstani specialists.

In the period from 2018 to 2019, more than 30 positions held by foreign personnel were nationalized, including 12 leading positions belonging to category II (site, department heads, team leaders, managers).

At the initiative of the Competent Authority, a focused work is carried out in the KPO B.V. to replace foreign personnel who have been working on the project over 6 years.

Thanks to the completed work, the number of foreign specialists who have been working in the KPO B.V. over 6 years was reduced from 100 people (2015) to 30 people (the end of 2019).

At the end of 2019, the arrangements with the project Operators have been reached for further stepping-up of work in matters of nationalization and maximum engagement

of local citizens for the project, including by reducing the number of foreign workers involved in the project by 50% over the next 5 years.

We believe that assumption of such commitments by the project Operators and the parent companies proves readiness to follow the policy conducted in the Republic of Kazakhstan with regard to nationalization and promotion of domestic specialists for key positions in oil and gas projects.

Based on your experience in negotiations with investors and foreign companies, what should be the focus of domestic oilfield service companies? What are your recommendations for increasing the competitiveness of domestic business?

➤ As you know, one of the main problems in development of the domestic oilfield service market still remains the lack of advanced technologies and trained personnel, lack of long-term contracts between customers and service providers, which does not allow domestic oilfield service companies to invest in the development of technologies and R&D. All that does not allow domestic oilfield service companies to be competitive.

Among the ways to increase the level of technological effectiveness, competitiveness and efficiency of the oilfield service, we can single out increasing the transparency of its operation, supporting the transfer of production of modern foreign technologies necessary for development of the oilfield service.

Such support should become the incentive for the Kazakhstani oil service to master new types of production and certify them in accordance with international standards, to modernize and re-equip the production facilities.

However, you must admit that our oilfield service companies could be tempered and truly come into their own only in the harsh conditions of market economy, fierce competition, purposefully increasing competitiveness of their production. Therefore, the oil service itself already must change its work style, be more mobile, modernize production, invest in training of engineering and technical personnel, develop the basis for creating and developing its own innovations and technologies.

It is the only way to create a pool of domestic companies capable to compete in the market of oilfield services.

Thank you so much for the conversation.



NCOC: На пути к цифровизации закупок

North Caspian Operating Company N.V. (NCOC), разрабатывающий месторождение Кашаган — является одним из главных игроков нефтегазовой промышленности Казахстана. Нурлан Примкулов, руководитель Подразделения по контрактам и закупкам (взаимоотношение с поставщиками и изучение конъюнктуры рынка) NCOC рассказал KAZSERVICE о том, как проходит процесс отбора поставщиков и предквалификации.

В связи с расширением производственной деятельности компании North Caspian Operating Company N.V. (NCOC) многие поставщики хотят войти в список зарегистрированных поставщиков NCOC. Сколько компаний зарегистрировано в базе данных поставщиков? Какое количество из них имеет статус квалифицированных поставщиков?

Новым компаниям, которые ранее не работали с NCOC, наверное, будет интересно узнать с чего нужно начинать работу. Какими советами Вы можете поделиться?

➤ North Caspian Operating Company N.V. 5 000

➤ 2019 NCOC «Онлайн-кабинет»

800

«Работа с НКОК»

NCOC — www.ncoc.kz.

The screenshot shows the NCOC website interface. At the top, there is a navigation menu with items: НКОК, ДЕЛОВАЯ ЭТИКА, РАБОТА С НКОК, ПУБЛИКАЦИИ, НОВОСТИ, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ. Below the menu, there are links: «Если вы частное лицо», «Если вы поставщик», «Процесс закупок», and «Курсы обучения по ОЗТОС». A red arrow highlights the «Процесс закупок» link. Below this, there is a section titled «Типичный Риск В Системе Поставок» with a paragraph of text. Another red arrow points to a link: «Долгосрочный план закупок можно найти пройдя по данной ссылке:». Below this link, there is a table with columns for procurement plans, including dates and amounts.

➔ регистрация не гарантирует участие в тендере, NCOC

NCOC

NCOC

NCOC

своевременное информирование NCOC

Какие новшества были внесены Вашей командой за последние годы по вопросам предварительной квалификации поставщиков, в частности в поддержку казахстанских товаропроизводителей?

➔

« - », NCOC

« - » NCOC

Сейчас наблюдается тенденция в создании совместных предприятий для участия в тендерах NCOC. Если компании, создавшие СП уже состоят (по отдельности) в базе данных поставщиков NCOC, обязано ли новое СП заново проходить предквалификацию или достаточно сообщить NCOC об этом?

➔ NCOC

(СП)

NCOC, где разъясняются процессы регистрации и предварительной квалификации.



■ 2018 ISO, 6 ASME

■ 2019 3 API.

« » 117

72 588

■ 2019 97

NCOC

NCOC

■ OEM (Original Equipment Manufacturer — « », «KAZENERGY», KAZSERVICE

30 57

■ 2019 70 40

NCOC

175

Спасибо за интересную и содержательную беседу!

- a. "Procurement process", which contains information on planned purchases with corresponding commodity codes (see Fig. 1);
- b. "Supplier" section, which leads to the link to create "online cabinet" and register to the commodity code of interest (see Fig. 2); and
- c. The link to vendor registration form, which contains instructions to properly complete online form, a presentation with a filled sample and the "FAQ" section where suppliers can find answers to most of their questions (see Fig. 2).

Once registered the online profile will be available for review by NCOC. Upon the Operator's business need and interest in goods, works and services of the supplier, NCOC representatives contacts a vendor on a working level to clarify submitted information. Once a vendor is considered as a potential supplier for a particular scope of work, NCOC initiates pre-qualification process (PQP). Currently NCOC has almost completed a transformation of internal process and issuing "online cabinet" login information to those companies, that have previously been pre-qualified.

In addition to that, pre-qualified vendors can expand their business profile through an online cabinet form by including additional information and applicable commodity codes. It is worth to mention, that the "online cabinet" structure consists of sections and questions that are applicable for pre-qualification process, i.e. by filling in the online form, vendors are providing information for pre-qualification process.

How the vendor pre-qualification assessment is conducted in NCOC? How long does it usually take?

➤ As mentioned earlier, the first step is a vendor registration in NCOC web portal. The pre-qualification process starts at the time of the business need (specific project/ scope of work) and upon the interest in supplier's goods, works and services (GWS). The pre-qualification process assessment is conducted based on the online questionnaire, which is available in the online cabinet. All information provided is checked, whether it is complete and authentic. In addition, discipline experts can be involved for the assessment of vendors that applied for critical commodities.

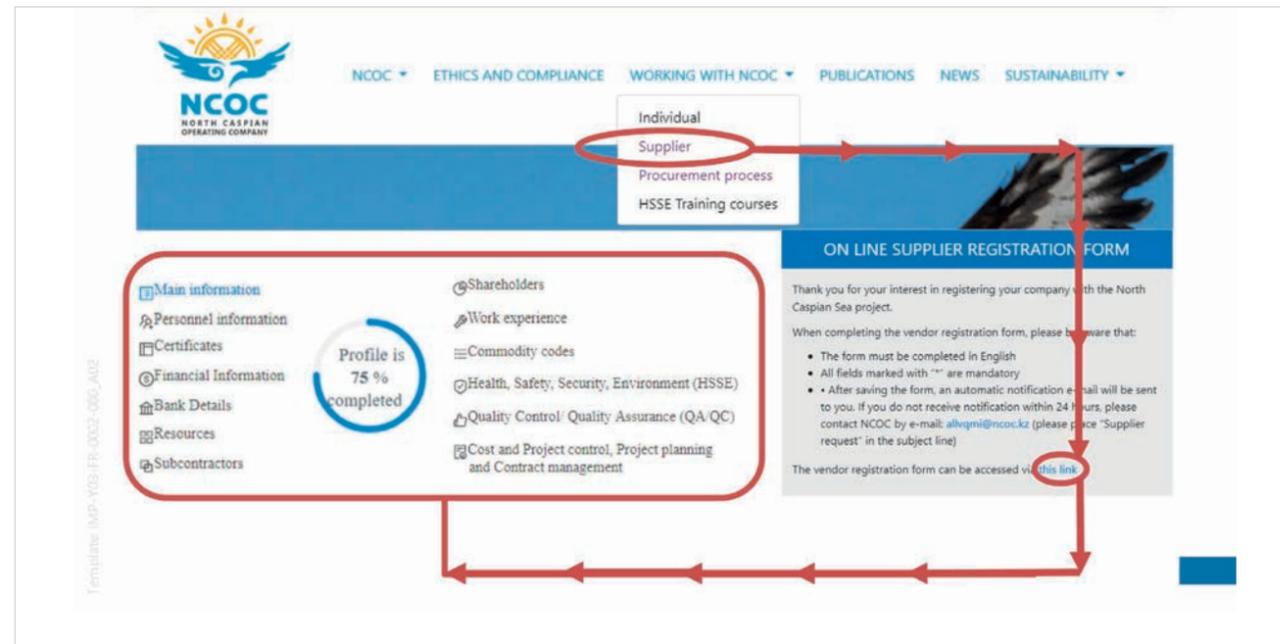


Fig. 2 - Supplier - electronic registration form, Supplier's "Online Cabinet"

The duration of the pre-qualification process depends on many factors. For example,

- criticality of commodity — high criticality leads to more questions and longer assessment;
- timeline of information submission by vendor — the assessment process starts as soon as the requested information is provided;
- involvement of discipline experts for evaluation — takes additional time for assessment.

On average, the process can take about 60-90 days. Depending on the impact of the mentioned factors, some processes are completed much earlier and some a bit later than planned.

How often do suppliers fail at the pre-qualification stage? Can you name any typical mistakes that are important to pay attention by suppliers?

➤ Suppliers do not often "drop out" at the pre-qualification stage. It is because NCOC carries out a preliminary screening of registered suppliers before starting PQP, to identify (1) completeness of the submitted information, (2) information on the work experience over the past 3-5 years, (3) financial information, as well as other information that is required for pre-qualification process. In some cases, NCOC representatives contact vendors on a working level to clarify or request additional information. The results of pre-screening activity defines the interest in supplier's GWS and pre-qualification is initiated for the suppliers, which have high probability to successfully complete pre-qualification process.

In addition, during the pre-qualification process NCOC pays specific attention to the authenticity of submitted information, which is verified and validated through number of trusted external sources, including government owned databases. As for mistakes, NCOC occasionally sees online profiles of vendors that are not completed or partially completed and contains limited information, such as contacts or general description of activities only. Such information is not always sufficient to drive the interest by NCOC, since the details of a supplier's online profile is always reviewed and considered. One of important issues is a reluctance to submit sensitive information by suppliers, such as financial statements or information about shareholders and ultimate beneficiaries. We do realize that it is the right of the vendor whether to provide information or not, considering the fact that we are operating in a civil society where virtually every legal

entity is given such right. However, it is important to understand, that lack or absence of information does not help us to complete assessment of vendor reliability (due diligence). This implies financial, reputational and consequently production risks to NCOC. Such cases may lead to PQP interruption, followed by decision of NCOC not to take such supplier-related risks, particularly if the number of competitive players in the market is sufficient.

In addition, NCOC still faces the issue of falsified information that negatively affects the reputation of the supplier. When false information is detected, the PQP and further cooperation can be stopped unilaterally.

Each requested information in the Online Cabinet affects the quality of the supplier's profile and the detailed and complete information increases the probability of interest in its GWS. Considering abovementioned, we recommend that suppliers thoroughly go through registration and pre-qualification processes, which starts with the availability of competent specialists assigned to act on behalf of suppliers and continues submission of qualitative and complete information. Some suppliers complain that even though they are in NCOC's vendor database and having the status of pre-qualified vendors, they are not invited to participate in tenders. What are the potential causes of such situation?

➤ It should be noted, that pre-qualification or registration does not guarantee participation in the tender, but it guarantees consideration of the supplier's profile if there is a business need. NCOC informs suppliers about such provision upon completion of pre-qualification process and during registration.

Upon the business need, the profile of each registered company is reviewed and validated whether it complies with declared commodity codes.

The selection of suppliers is at NCOC's discretion and primarily depends on project requirements and specifications. In addition, the important aspect during selection is whether the submitted information is complete and actual (timely updated). During the pre-qualification process, suppliers take responsibility to inform NCOC on any significant changes within the organisation in a timely manner, supported with evidences. However, Supplier Relationships team do not often receive such notifications and if we receive, it is not always on time.

NCOC expects this situation to change with the introduction of Online Cabinet where interested suppliers can already provide information about changes without the involvement of Operator's representatives.

There is now a trend towards establishing joint ventures to participate in NCOC tenders. If each partner of JV (separately) is pre-qualified in NCOC, shall newly created JV go through new pre-qualification process or notification is sufficient and enough for you?

➤ The pre-qualification process is applicable to a legal entity, which is or may potentially be considered for contract award with NCOC. If the joint venture (JV) is a new legal entity and has not been previously pre-qualified, then it shall go through new PQP. However, if the JV's partners are pre-qualified suppliers then a simplified process can be expected.

During the, simplified PQP, information that has already been submitted by each partner of the JV is taken into account, subject to such information being up-to-date. The validity of partner's pre-qualification status is important and therefore the date of last PQP of the partner is reviewed. If the process occurred more than three years ago for one of the partners, then information shall be updated, because questionnaires and Vendor Pre-Qualification forms may change over time. If partner's pre-qualification status is valid, i.e. PQP occurred less than 3 years ago, then details of request can be significantly reduced. In such case, NCOC may request only for additional information regarding the operations and arrangements within the JV and the interface and cooperation provisions between JV partners.

What innovations has your team introduced in recent years in terms of pre-qualification of suppliers in support of Kazakhstani manufacturers?

➤ As mentioned at the beginning of the interview one of the main innovations of the last 2 years is the launch of "Online Cabinet" for suppliers, in which vendors themselves can control the completeness and relevance of profile. NCOC can review suppliers to the extent that they represent themselves through online cabinet.

Moreover, NCOC has reduced the PQP time through Online Cabinet. It means that a supplier is able to provide all the necessary information for PQP through Cabinet long before the business need. Upon the business need, NCOC can immediately start the evaluation of vendor's profile. This significantly reduces the time of PQP.

A great piece of work has been done to streamline exist-

ing questionnaires, which resulted in reduction of number of questions and consequently led to easier PQP, especially for local suppliers.

NCOC conducts workshops and forums to explain the registration and pre-qualification processes as part of its support to Kazakhstani manufacturers. For example,

- In August 2018, NCOC conducted a workshop dedicated to Front End Engineering Design (FEED) scope for future projects;
- In January 2019, NCOC conducted a plant and equipment forum, which was attended by 117 representatives from 72 local and international vendors;
- As a result of cooperation with Union of Kazakhstan Machine Builders, NCOC conducted a number of meetings and visited sites of domestic manufacturers in August 2019;
- In September 2019, the forum and round table meetings has been held under Aktau Declaration — "OEM Localization" (Original Equipment Manufacturers) involving 30 OEM's and 57 local and international companies;
- In November 2019, there has been a forum held on Information Management, which was attended by 70 representatives from 40 vendors.

NCOC also provides substantial support in the development of local companies including manufacturers by sponsoring the implementation of quality management systems according to international standards. For example, during the period of NCSPSA project 175 vendor were accredited by ISO standard, 6 manufacturers were certified by ASME and 3 manufacturers by API standards. In addition, there is a sponsorship of craft skills training for local engineering and technical staff. 588 craft skills trainings were conducted for 97 local vendors, including manufacturers.

To ensure transparency NCOC conducts clarification sessions with Kazakhstani suppliers (including local manufacturers) and participates in major forums and exhibitions organised by state and non-governmental organisations such as the National Chamber of Entrepreneurs "Atameken", KAZENERGY, Kazakhstan Machine Builders Union, KazService etc. at the national and regional levels. Before participating in such events, NCOC carries out quite extensive preparation work with involvement of discipline experts to provide the most detailed explanation of project requirements and to determine the degree of further local content support and development.

SINCE 2007



REAL CONSTRUCTION LLP

PRODUCTS AND SERVICES:

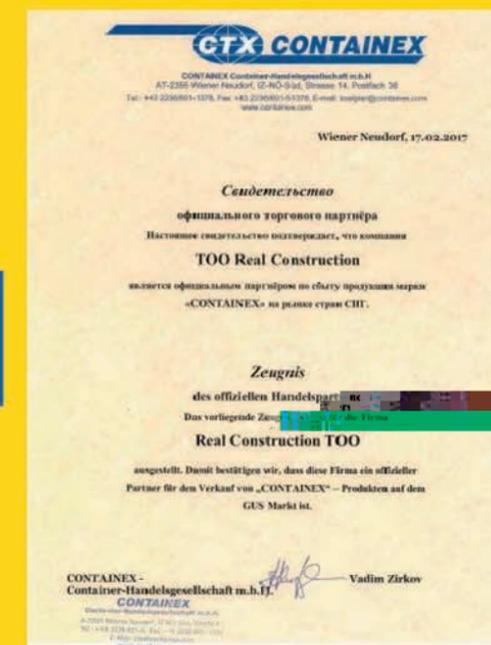
- TURN-KEY INDUSTRIAL & COMMERCIAL
- REAL ESTATE PROJECTS
- ENGINEERING MANAGEMENT
- PROCUREMENT
- PIPE AND STEEL STRUCTURES FABRICATION
- MULTIDISCIPLINE CONSTRUCTION
- HVAC AND MECHANICAL COMMISSIONING
- MANPOWER AND EQUIPMENT
- WELDING AND BRAZING
- CONTAINEX MODULAR BUILDINGS
- PROCESS SKIDS AND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

WITNESS REALITY CREATED AT:

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

TALK TO US & GET YOUR PROJECT DONE

+7 701 799 0133 or RC@realconstruction.kz

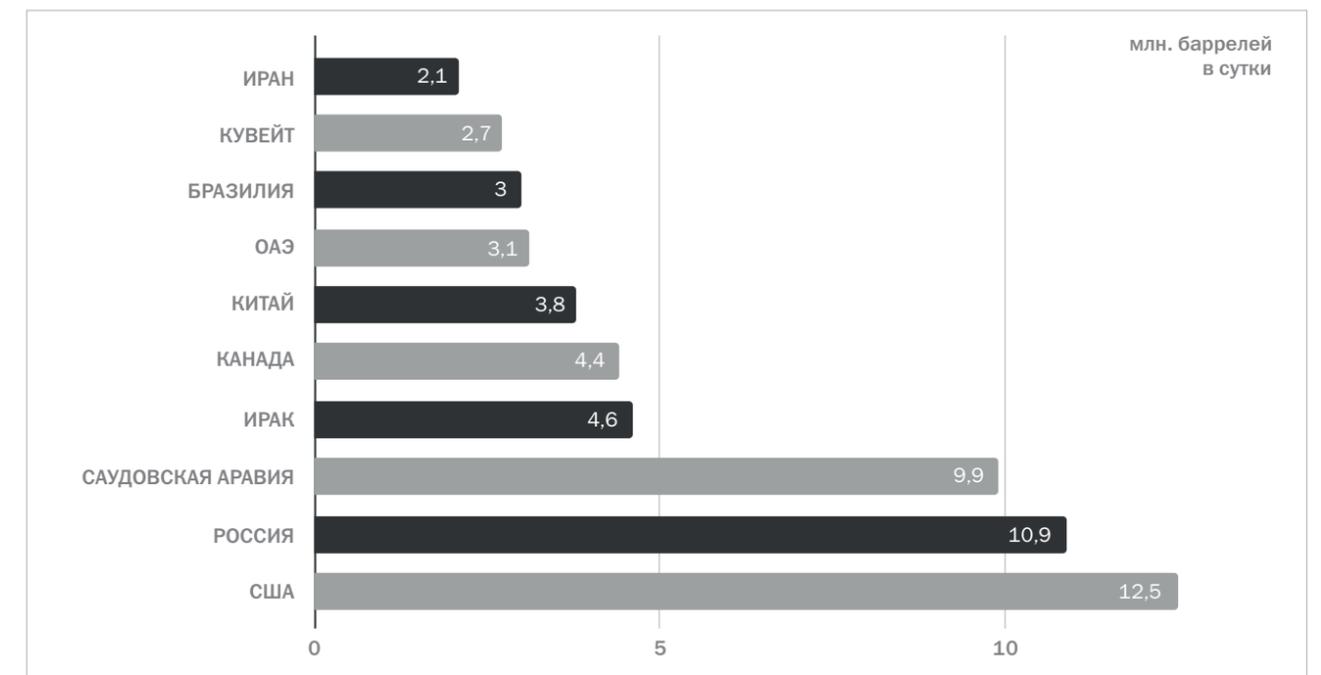


OFFICIAL DEALER OF

THE SPECIALIST FOR MOBILE SPACE SOLUTIONS



Ведущие страны по добыче нефти



2019

Finsovetnik.com

Лучшие дни черного золота сочтены

Johan Carlström, «Svenska Dagbladet»

На мировом рынке нефти происходит революция. Всего за несколько лет США стали крупнейшим в мире производителем нефти. Это увеличило степень свободы США на Ближнем Востоке и усложнило жизнь нефтяному картелю ОПЕК.

Skandinaviska Enskilda Banken

«США гораздо тщательнее взвешивали бы аргументы за и против, если бы они импортировали по 5-6 млн баррелей нефти с Ближнего Востока ежедневно», —

Nordea,

«Чем меньше США зависят от саудовской нефти, тем сильнее они могут давить на Саудовскую Аравию в политическом отношении», —

2019

British Petroleum.

16%

«Если загрузить легкую нефть в оборудование, предназначенное для тяжелой, могут возникнуть проблемы», —



1970-

2014

2014 2015

«Цена на нефть все падала и падала, но сланцевая индустрия смогла к этому приспособиться. Компании стали работать гораздо более эффективно и снизили расходы. Так что на самом деле больше всего пострадали сами страны ОПЕК, которые уже не могли получать за баррель нефти столько же, сколько раньше», —

DNB

Markets

«Тем самым они признали, что не смогли раздавить сланцевую промышленность, понизив цены на нефть, и попытались усилить власть ОПЕК другим способом», —

2016

147

2008

80-85

60

60

нефтяных компаний тоже. Они вкладывают средства в инфраструктуру, которая поможет снабжать общество энергией из возобновляемых источников», —

Сегодня нефть — самый экспортируемый товар в мире, и больше половины ее уходит на производство топлива для автомобилей, кораблей и самолетов. Это значит, что спрос на нефть будет падать, по мере того как все больше людей пересядут на электромобили. Согласно новой цели правительства Китая, к 2025 году одну четвертую от всех проданных новых автомобилей составят электромобили.

«Переход на зеленую энергию идет очень активно, но газ и нефть и в будущем останутся важными составляющими мировой энергетической смеси», —

2040

40%

60%.

60

Nordea

20

20

«Это может произойти раньше. Или позже. Но инвесторы способствуют этим переменам, причем это касается не только пенсионных фондов и частных лиц, но и самих

«Из-за того, что будет сокращаться потребление, последнюю нефть произведет тот, кто сможет делать это дешевле всего. По моим расчетам, цена на нефть будет в будущем только падать, а не расти, —

2026

— Но, конечно, не исключены короткие периоды, когда цены ненадолго вырастут из-за конфликтов или из-за того, что новые нефтяные проекты будут тормозиться быстрее, чем падает потребление нефти».

01 ПРОГНОЗ



ПРЕДПОСЫЛКИ НАСТУПЛЕНИЯ

ПОСЛЕДСТВИЯ

3-6

РЕЦЕПТ СПАСЕНИЯ

02 ПРОГНОЗ

Санкции со стороны США.
выход американских пар

ПРЕДПОСЫЛКИ НАСТУПЛЕНИЯ

03 ПРОГНОЗ

Полная победа сланцевой революции в ближайшее время



ПРЕДПОСЫЛКИ НАСТУПЛЕНИЯ

2012, 2015, 2018

«У нас нет, скажем так, ни промышленного потенциала для изучения крупных ресурсов сланцевого газа, сланцевой нефти. А также, безусловно, стоит вопрос экономической целесообразности при сравнении с традиционными запасами, то есть на данный момент, конечно же, наша основная цель — это разведка традиционных запасов углеводородных».

ПОСЛЕДСТВИЯ НАСТУПЛЕНИЯ

РЕЦЕПТ СПАСЕНИЯ

2017

« « »
« « »



04 ПРОГНОЗ.

Мировая пандемия коронавируса



ПРЕДПОСЫЛКИ НАСТУПЛЕНИЯ

2019, 40%

РЕЦЕПТ СПАСЕНИЯ

ПОСЛЕДСТВИЯ НАСТУПЛЕНИЯ

18,2%, 2019

IHS Markit

\$46, — \$51.

Brent



ВМЕСТО ВЫВОДА

Роль нефтегазовой промышленности в экономике Казахстана: эмпирический анализ

АЕРС ()



По итогам 2018 года чистая доля нефтегазовой отрасли в суммарном объеме прямых иностранных инвестиций сложилась на уровне 49,8%.

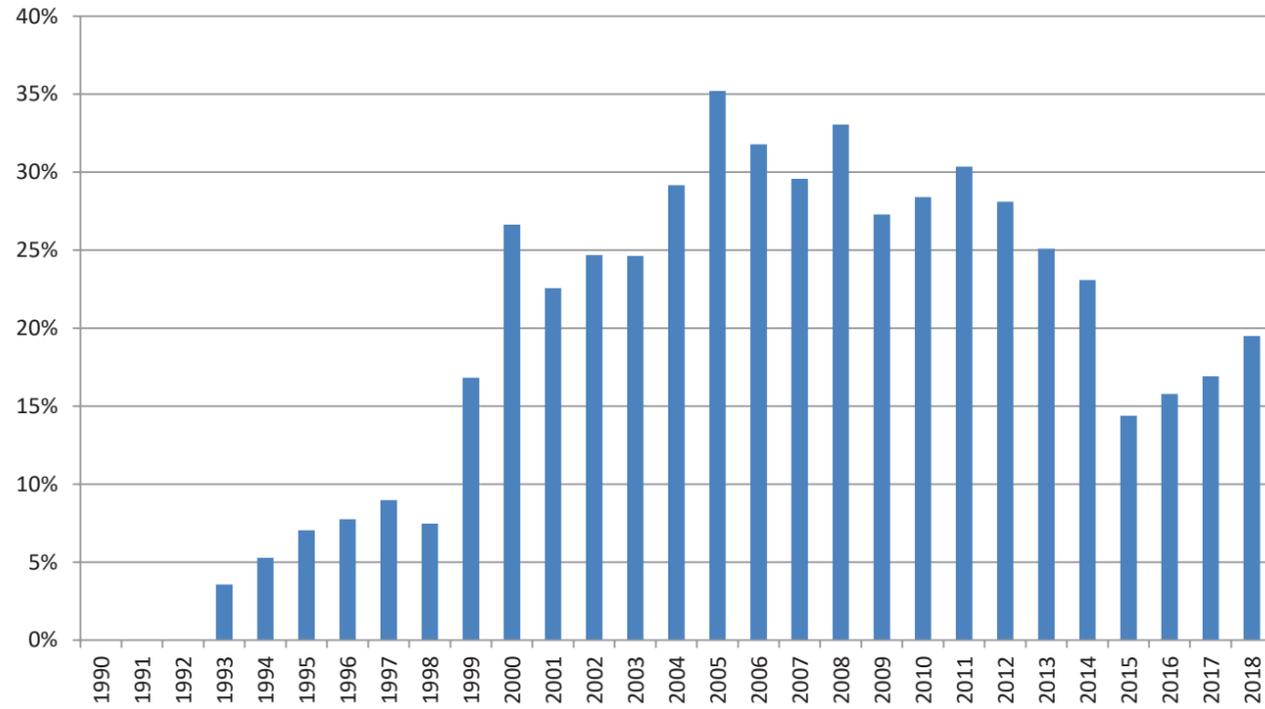
11-12
1997 2019
(0,7%) 1,97 (1,9% (12% 1990-2018
) , 1999 2018 , 7% — 2018).
47,1 69,8 (52%

2018), - 26,9% —
2018
(53-62%
1990-1991), 20%. 49,8%.
2019 - 2005 1990 1992 0% ,
2018 35%
« »
2005-2018 20%.
289,6 , 25,8%
« », 2001, 2009 2015 , 1998,



ДОЛЯ ВЫПУСКА НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В ВВП
 Расчеты автора по данным КС МНЭ РК

Рисунок 2



2018
47 560

2019
9

(83 449),
(51 157),
(81 155).

2018
704 000

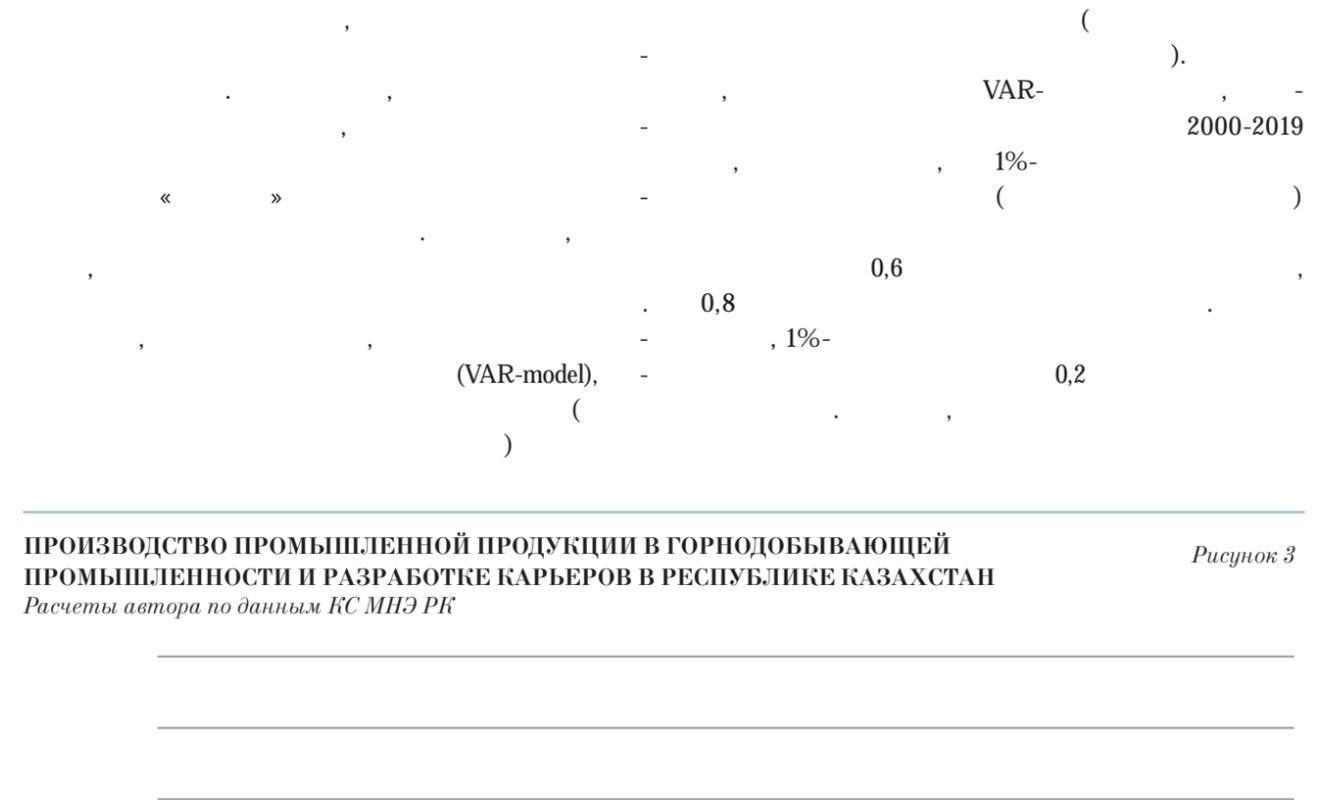
2019
1 052

47%

(30%)
(41%).

**ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ
 ПРОМЫШЛЕННОСТИ И РАЗРАБОТКЕ КАРЬЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**
 Расчеты автора по данным КС МНЭ РК

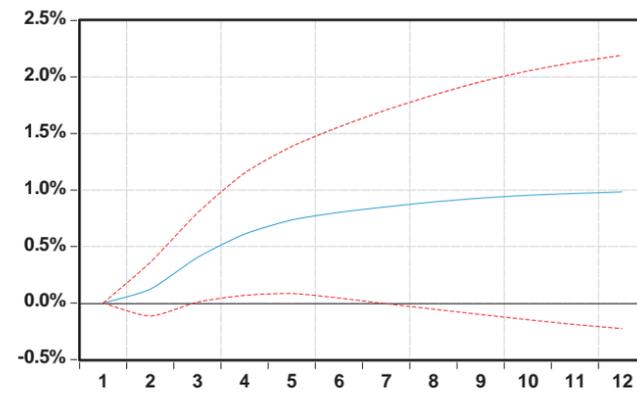
Рисунок 3



КОЛУМНИСТЫ

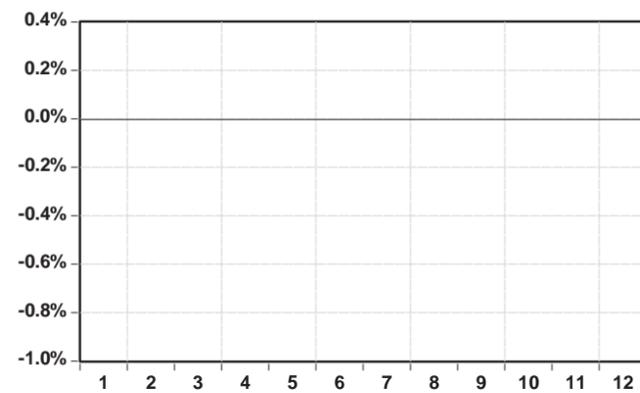
**НАКОПЛЕННАЯ РЕАКЦИЯ
ТЕМПОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА
В КАЗАХСТАНЕ НА 1%-ЫЙ ПРИРОСТ
ИНДЕКСА ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА ДОБЫЧИ
НЕФТИ И ГАЗОВОГО КОНДЕНСАТА**
(кварталы с момента шока)

Рисунок 3



**НАКОПЛЕННАЯ РЕАКЦИЯ УРОВНЯ
ГОДОВОЙ ИНФЛЯЦИИ В КАЗАХСТАНЕ
НА 1%-ЫЙ ПРИРОСТ ИНДЕКСА
ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА ДОБЫЧИ НЕФТИ
И ГАЗОВОГО КОНДЕНСАТА**
(кварталы с момента шока)

Рисунок 4



Морские проекты Казахстана. Есть ли перспективы реализации?



Сегодня шельфовая добыча растет во всем мире. Международные эксперты утверждают, что благодаря современным технологиям, морские проекты могут быть рентабельны даже при низкой цене на нефть. Чтобы узнать, насколько это реалистично и какие возможности имеет Казахстан по наращиванию добычи нефти на шельфе, мы обратились к эксперту нефтегазовой отрасли Артуру Шахназаряну.

Пожалуйста, поделитесь своей оценкой развития морских нефтяных проектов. Нужно ли вкладываться в освоение сложных шельфовых месторождений?



70%,

По сути, на Кашагане сейчас идет работа по исправлению грубейших ошибок, которых было сделано изрядно. Специалисты консорциума уже даже в перспективе не дают прогнозов добычи нефти в 75 млн т.

Максимально возможное развитие нашего сервисного сектора должно быть нашим приоритетом.

75

51

Да, действительно, в прошлом году ряд инвесторов отказался от разработки таких морских месторождений в казахстанском секторе Каспийского моря, как Каламкас-море и Хазар. Как Вы оцениваете перспективы реализации данных проектов? Кто может прийти на эти проекты?



«

» ()

« »

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

«Принятие квоты позволит защитить внутренний рынок труда от неквалифицированной иностранной рабочей силы, трудоустроить больше казахстанских кадров...».

Нурлан Ногаев



фото предоставлено:
АО «КазМунайГаз»

Кадровый вопрос

Почему Казахстан сократил квоту на ввоз иностранной рабочей силы?

Компании, привлекающие иностранную рабочую силу, объясняют свои действия нехваткой квалифицированных специалистов в стране. Отчасти это правда. Но этот процесс продолжается уже на протяжении более 25 лет. За это время как республика, да и сами компании могли бы подготовить необходимых кадров. Кроме того, при проверке выясняется, что большинство приглашенных работников не соответствуют заявленным квалификациям.

КВОТА НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ (ИРС) СОКРАЩЕНА НА

40%

с 48 700 в 2019 году до почти 29 300 человек в 2020-м

СКОЛЬКО И КОГО

13	2020	19 100
		770
	()	
40% —	48 700 2019	4 400.
29 300	2020-	
		«
0,32%.		» — 9 600 50%
		2 000
		45%
		(12%).
		1 500 (8%)
		— 1 400 (7%).
		4 500
1	2020	—
		- 1 900
		— 1 300

«Принятие квоты позволит защитить внутренний рынок труда от неквалифицированной иностранной рабочей силы, трудоустроить больше казахстанских кадров, а также удовлетворит спрос работодателей на квалифицированную иностранную рабочую силу», —



В 95 КОМПАНИЯХ
БЫЛО ВЫЯВЛЕНО

Не прошло и 30 лет

930

фактов различных
нарушений

95	930
681	393
15	474
?	

Consolidated Contracting Engineering & Procurement S.A.L. Offshore,

« (),

«До конечного рабочего доходят уже копейки, и он (рабочий), видя в первую очередь разницу оплаты труда между собой и гражданином другой страны, уже задается вопросом, почему я должен страдать от этого?» —

«хватит сил и средств чтобы привести все в соответствии с законом».

2019	360	53 000
48 000 —	5 000	
4 900	580	—
Company	10 200	
782		
18 400	2 000 —	

«Есть конкретное заявление, когда представители охранных фирм, вместо того что бы выполнять свои прямые обязанности по обеспечению правопорядка и безопасности объектов, занимаются запугиванием персонала», —

«Не может в одном коллективе за одну и ту же работу кто-то получать \$300, а кто-то за такую же работу \$3 000», —

В РЕЗУЛЬТАТЕ
ПРОВЕРКИ БЫЛО
ОТЗВАНО

681

разрешение, за пределы
страны было выдворено
393 иностранных
работника



ПОПРАВКИ
Позволяют
регулярно
проверять все
предприятия
численностью
более

250

привлекающих более
30 иностранных
работников

Закон и образование

	2018	2017
«О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам труда»,	551 000	-
«	-	-
».	-	440 000
250	-	-
30	-	-
40%	-	-
«	-	-
»	-	-
8	-	-
«	-	-
»	-	-
2 400	-	-
11 000	-	-

	2017	2018
3,7%	-	-
— \$25,6	-	-
5,1%	-	-
\$46,5	-	-
«	-	-
60%	-	-
130	-	-
20	-	-
.41%	-	-
59%	-	-

Если компании не хотят добровольно изменить ситуацию, то у власти «хватит сил и средств чтобы привести все в соответствии с законом».

Нурлан Ногаев

Рыночные перспективы газа

«Offshore Engineer»

Каким проектам доведется преодолеть инвестиционные сложности?

Компания IMA / World Energy Reports (WER) провела оценку рынка плавучих установок сжижения и регазификации. В отчете рассмотрены будущие рыночные возможности плавучих установок сжижения и регазификации, производится оценка проектов плавучих заводов сжиженного природного газа (ПСПГ) и плавучих установок регазификации и хранения газа (ПУХР), а также для каждого проекта определяется вероятность преодоления инвестиционных сложностей. KAZSERVICE приведены основные данные из документа.

Сжиженный газ может производиться непосредственно на ПСПГ и напрямую передаваться на танкер СПГ для перевозки в любую часть мира.

25

()

1,5–2%



Совокупный рост мощностей сжижения природного газа (включая строящиеся заводы СПГ)



IMA / WER,

3%

Действующие и заказанные ПСПГ

3 4

: Prelude, PFLNG Satu, Hilli Episeyo.

(Tango)

: Coral South,

PFLNG Dua Gimi.

2018

Prelude Shell / 488 × 74

, (1)

, (2)

, (3)

, (4)

Prelude 5,3 / /

() Gimi, 40-

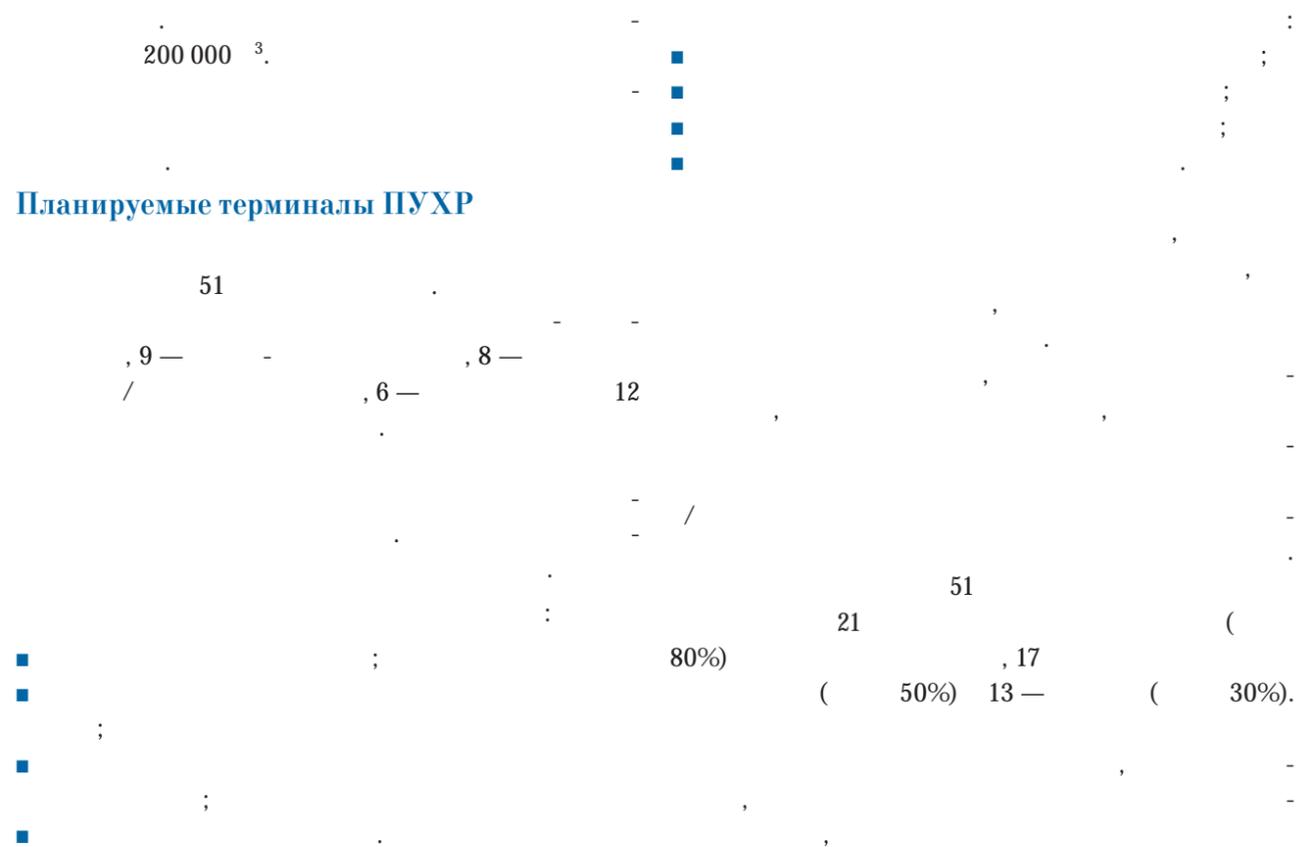
Golar

2,5 / ,
BP
Hilli Episeyo,
Exmar
Tango
0,5 /

Планируемые проекты ПСПГ



Планируемые терминалы ПУХР

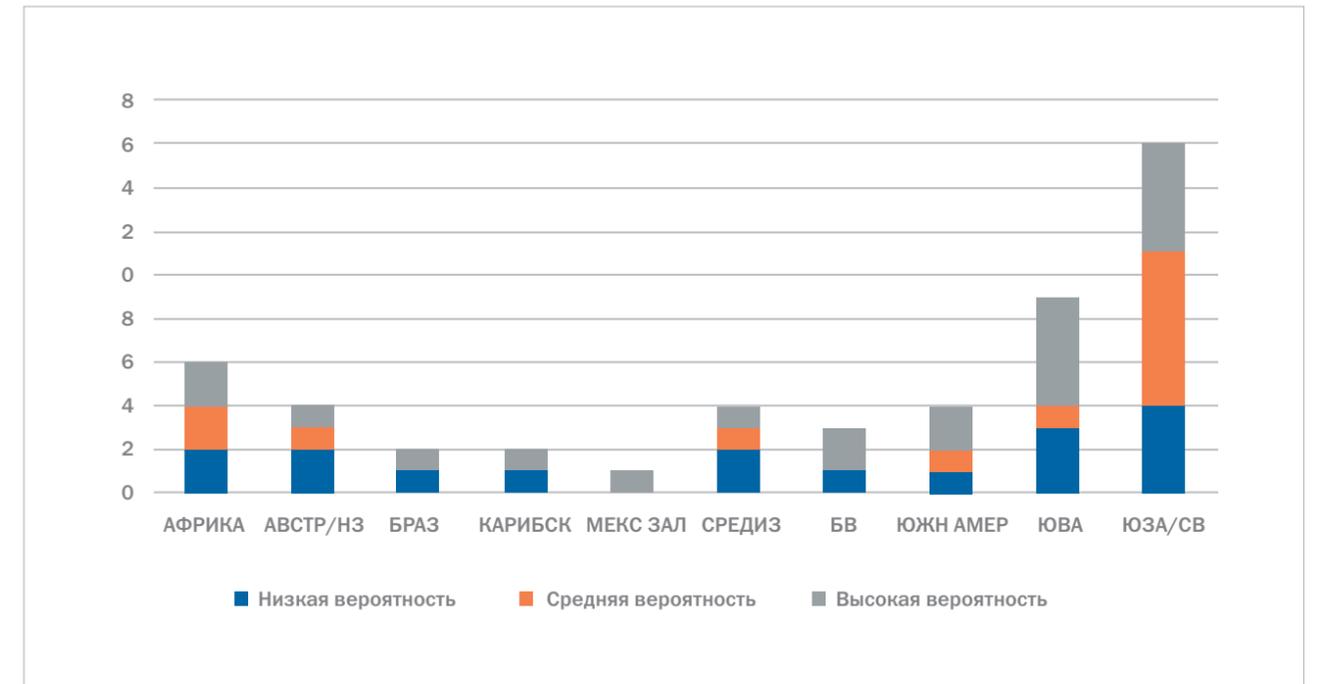


Совокупный рост мощностей регазификации СПГ (включая строящиеся терминалы)



IMA / WER,

Терминалы ПУХР на этапе планирования и вероятность преодоления ими инвестиционных сложностей



IMA / WER

Uniper / MOL



Многие слабые проекты с низкой вероятностью реализации характеризуются наличием альтернативных источников газа (некоторые из них разрабатываются в море), наличием финансовых барьеров в связи со слабыми производственными мощностями инициатора и/или потребителя и/или потребностью в относительно обширных изменениях в инфраструктуре в целях обеспечения работы терминала.



Разведка в 2020 году: поворот только ожидается

«Offshore Engineer»

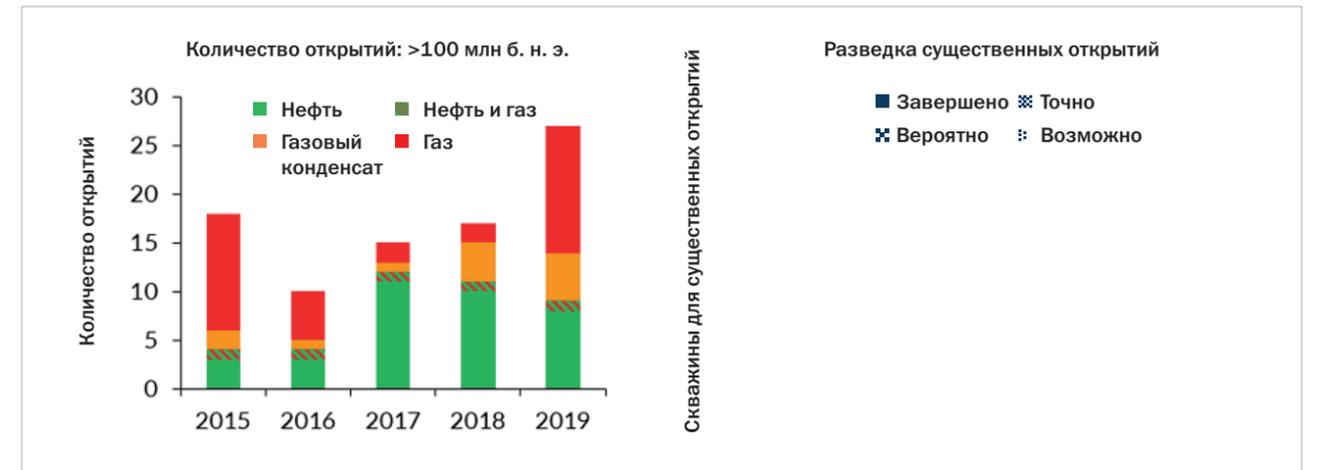
В 2019 году количество скважин, нацеленных на существенные открытия, в мире составило 91, что на 36 % больше, чем в 2018 году. Затраты на бурение остались на прежнем уровне в размере 3,5 млрд долларов США, но средние расходы на скважину при этом сократились. Обнаруженные промышленные объемы оказались самыми высокими с 2015 года и составили около 13 млрд барр. нефтяного эквивалента (б. н. э.) из 27 объявленных на сегодня существенных открытий. Показатель коммерческого успеха составил 32 % — это самая высокая отметка за последние 10 лет. Такой уровень активности, вероятно, сохранится и в 2020 году.

77%
13
(2),

По оценкам Westwood, планы бурения в отрасли нацелены на нефть и газ в пропорции 70:30.

2019	Северо-Западная Европа	6	Stabroek	27	— Glengorm
					Liatánet (7%).

Обнаруженные в 2015–2019 гг. промышленные запасы в размере 100 млн барр. нефтяного эквивалента и более, а также количество скважин для существенных открытий и прогноз на 2020 год



: Westwood Analysis

2019	Гайана	14	Stabroek	27	— Glengorm
	Liza,				Liatánet (7%).
	Stabroek	14	Exxon),	10	7
	Tullow	2,5	Tullow	7	6
	Бразилия —	7	Stabroek	6	

Exxon	-	Ожидается, что четыремя наиболее активными компаниями 2020 года станут европейские гиганты Total, Equinor, Shell и Eni.
Premier	-	
Peroba, 2017	2019	ВР, 2
598		141
CO ₂		ТРАО, 3
	453	2020
	Byblos-1	Total
	Австралии	2019
	West Ereggulla.	2020
	283	3
Африке	2019	3
	14	2
2019		141
3	57%:	
	80% —	
	2020	
	Westwood,	70:30.
	2020	
6	Total, Equinor, Shell	Eni, 14
	48	
()		
3 600	2019	
	2020	



terraroad® Ваша дорога повсюду!!

- ✓ Невероятно прочный Полиэтилен Высокой Плотности (HDPE), делающий плиты непроницаемыми для загрязнений;
- ✓ Лицевая сторона плиты серого цвета, ограничивает расширение / сжатие, имеет встроенную противоскользящую поверхность;
- ✓ Соединительные замки встроены в плиту и которые невозможно потерять на объекте или при транспортировке;
- ✓ Размер плиты 2 на 3 метра (полезная площадь) - легко соединяются между собой формируя прочную временную дорогу;
- ✓ Прост в эксплуатации - для удобства монтажа, каждая плита имеет перекрытие 240 мм по длинной стороне;
- ✓ Быстрый монтаж и демонтаж: 50 погонных метров за 2 часа;
- ✓ Независимые испытания: **ОГРОМНЫЕ 1,800psi !**
- ✓ Лёгкий вес одной плиты: всего 206 кг - 95 плит помещаются в 20 т грузовик! то есть, больше плит в один грузовик, чем может предложить любая другая крупно габаритная временная проезжая часть, тем самым значительно снижаются транспортные расходы;
- ✓ Несущая способность: 40 тонн на ось;
- ✓ Запатентованная конусная нижняя сторона плиты обеспечивает непревзойденную плавучесть в грязи и рыхлом песке; Также предотвращает проскальзывание, затопление и просачивание грязи;
- ✓ Полностью герметичные плиты не впитывающие жидкости;
- ✓ Лёгкая чистка с помощью мойки высокого давления / пароочистителем;
- ✓ Простое обслуживание - только чистка, замки и соединительные элементы;
- ✓ Чрезвычайно долговечный: 5-ти летняя гарантия с ожидаемым 10 летним сроком службы.

“Я бы рекомендовал использовать эти плиты на объектах с насыщенным или заболоченным грунтом, чтобы рабочая зона / подъездная дорога оставалась чистой во время использования, минимизируя при этом опасность на скользких участках.”
Babcock International Group/ Energy Alliance, Великобритания

“Слишком много преимуществ, чтобы их игнорировать.”
Geoffrey Osborne Ltd, Великобритания



www.terraplas.com/ru
terraroad@checkers-safety.com
UK Head Office: +44 1332 812813

Региональный представитель:
rzoria@terraplas.com
+38 067 287 07 37



Завод на миллиард

В казахстанском правительстве рабочая группа обсуждает детали строительства газоперерабатывающего завода на Кашагане. Крупный по своей стоимости проект, оцениваемый в \$1 млрд, возможно, положит начало развитию всей газоперерабатывающей отрасли страны.

Рядом с Болашак

«North Caspian Operating Company» (NCOС)	120-180	330	600	700
«Kazservice»	12	60	8	2,5
«Kazservice»	2020	2022-2041	\$1	

8

ОБЪЕМ ДОБЫЧИ НЕФТИ НА МЕСТОРОЖДЕНИИ В ПЕРИОД 2022-2041 ГОДОВ УВЕЛИЧИТСЯ НА

«Выбор концепции дальнейшего развития Кашагана ожидается в конце 2020 года», —	19,4	3	— 19,1	3	ЕЖЕСУТОЧНАЯ ДОБЫЧА НЕФТИ НА КАШАГАНЕ
«GPC Investment».	17	3	—	—	380 000
Заявление о планах	63				баррелей
«Поскольку газ является сдерживающим фактором для увеличения добычи на Кашагане, точнее его утилизация, либо его надо закачивать обратно в пласт, либо его перерабатывать в товарный вид и экспортировать. Мы как республика предпочитаем его перерабатывать», —	140%	100			
«North Caspian Operating Company» (NCOС)	2022	2018-2040	420	68%	IHS Markit,
«Kazservice»	25,4	3		84,4	3
«Kazservice»	(+52%)	3,6%	38	3	
«объясняется неизменно высокой потребностью в обратной закачке и проблемами коммерческого использования».					Стимулы для производства
«Kazservice»	IHS Markit,				
«Kazservice»	2019				
«Kazservice»	55,5	3			

ОБЪЕМ
ПОТРЕБЛЕНИЯ ГАЗА
В МИРЕ К 2040 ГОДУ
СОСТАВИТ БОЛЕЕ

5,5
ТРИЛ М³

Year	Volume (Trit. M ³)	Source
2018	14 556	IHS Markit, Limited
2019	14 394	IHS Markit, Limited
2040	5,5	IHS Markit, Limited

«Этого может оказаться достаточно для покрытия себестоимости сухого газа с небольшой глубиной залегания, но не хватает для покрытия себестоимости жирного попутного газа с высоким содержанием серы, который необходимо извлечь, подготовить и транспортировать к месту подачи в газопровод», —

90% 50 3 55 3 2018 10 3 2040 1,5 5,5 3 26% 23% 40 30 2018

PetroChina International Company



Нефтегазовый телеграм-канал №1 в Казахстане

Oil and gas telegram channel №1 in Kazakhstan

- новости;
 - аналитика;
 - рейтинги;
 - планы закупок нефтяных операторов и компаний;
 - ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ комментарии экспертов.
- news;
 - analytics;
 - ratings;
 - procurement plans for oil operators and companies;
 - exclusive expert comments.

КазСервис
Союз нефтесервисных компаний Казахстана

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

Subscribe now!

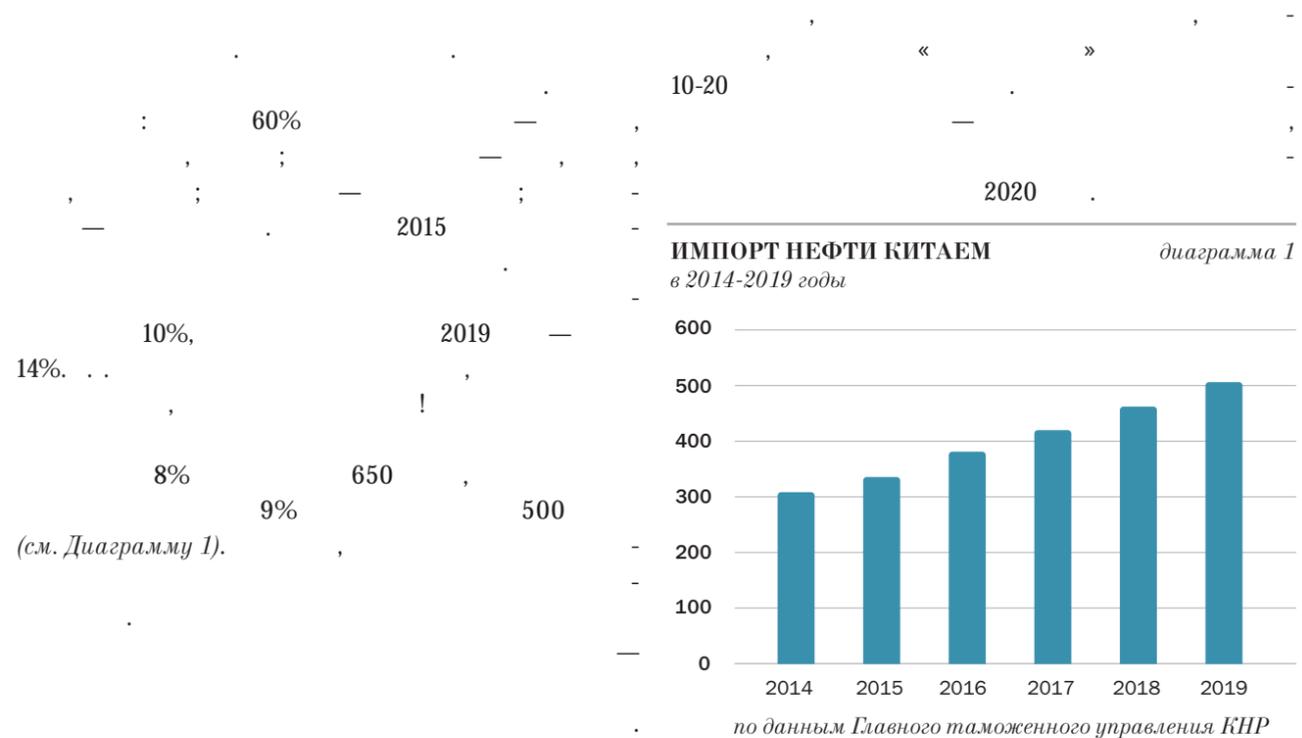


Подписывайтесь прямо сейчас!



Сводка нефтяного информбюро

Високосный 2020 год будет насыщенным в плане крупных событий, способных повлиять на глобальный нефтяной рынок. Выборы президента в США, выход Великобритании из ЕС, масштабные торговые споры, экономическая ситуация в Венесуэле, Иране и Бразилии, очаги напряженности на Ближнем Востоке — являются только вершинами «айсбергов», которые возникнут на пути «ледокола» нефтяного сообщества.

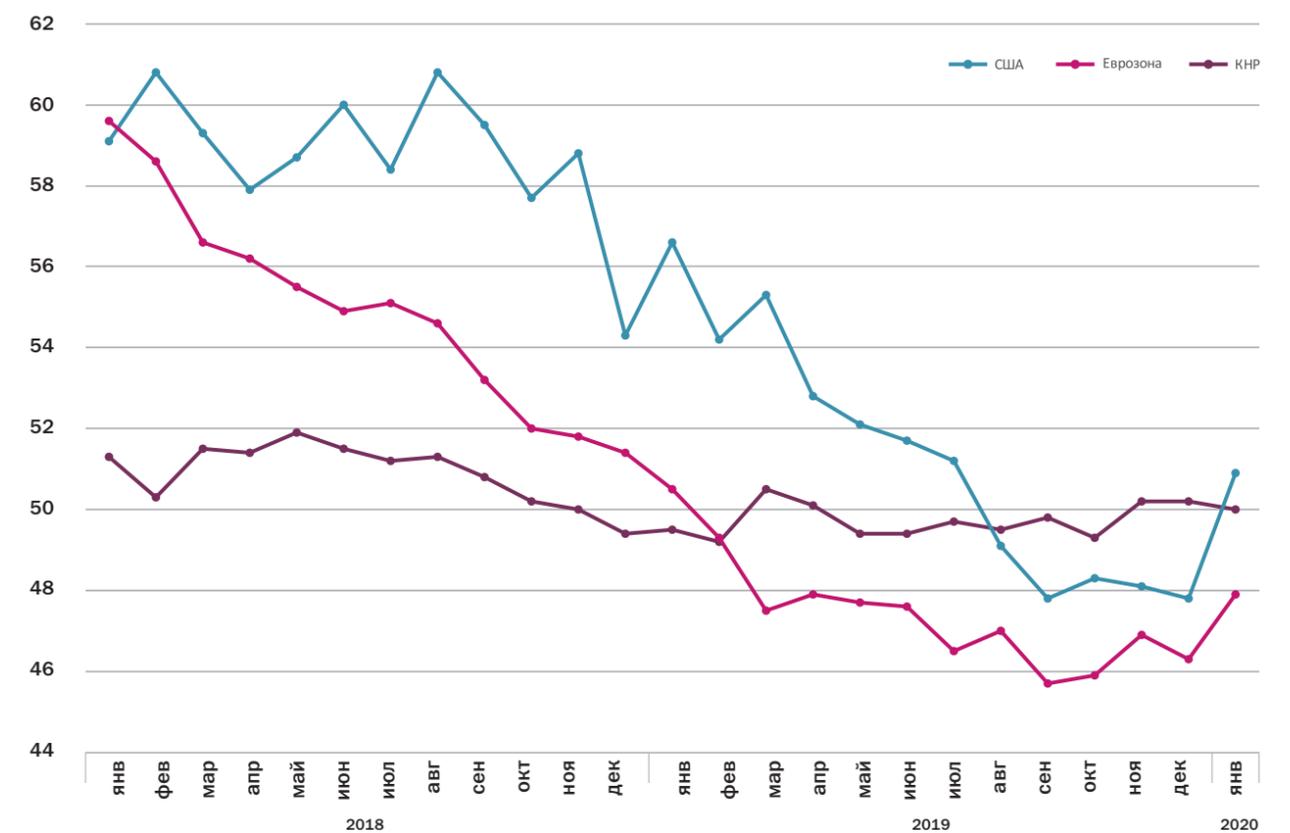


World Bank
 2020
 2,5% 2,4% — 2019
 8%
 World Bank
 2019
 95 99 (см. Диаграмму 3).

РЕЗУЛЬТАТЫ «ТОРГОВЫХ ВОЙН»

Индексы деловой активности PMI в США, КНР и ЕС в 2018-2020 годы

диаграмма 2

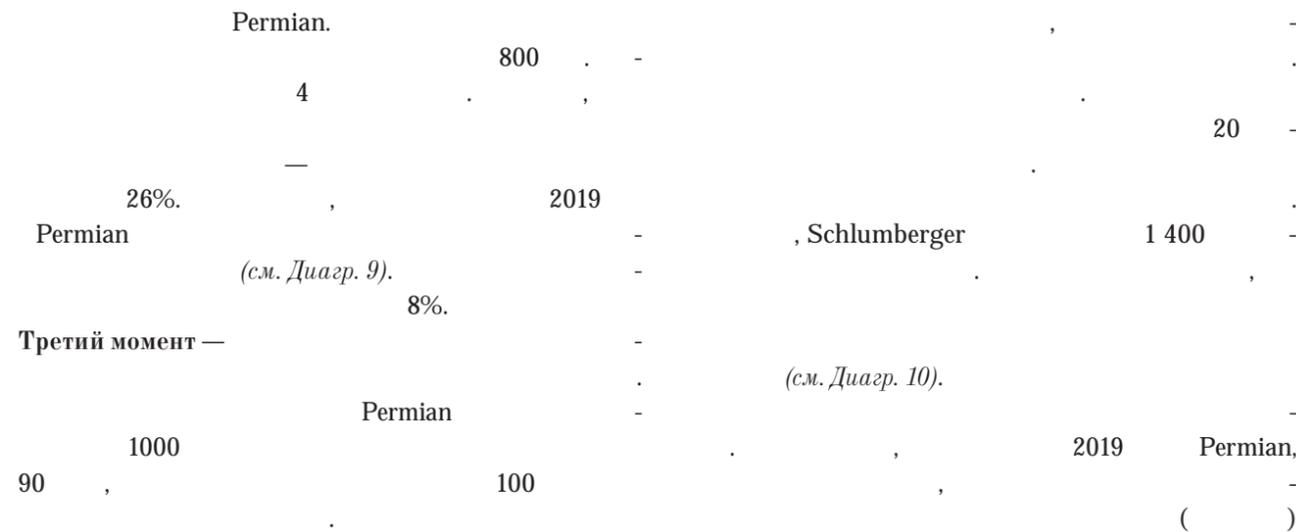
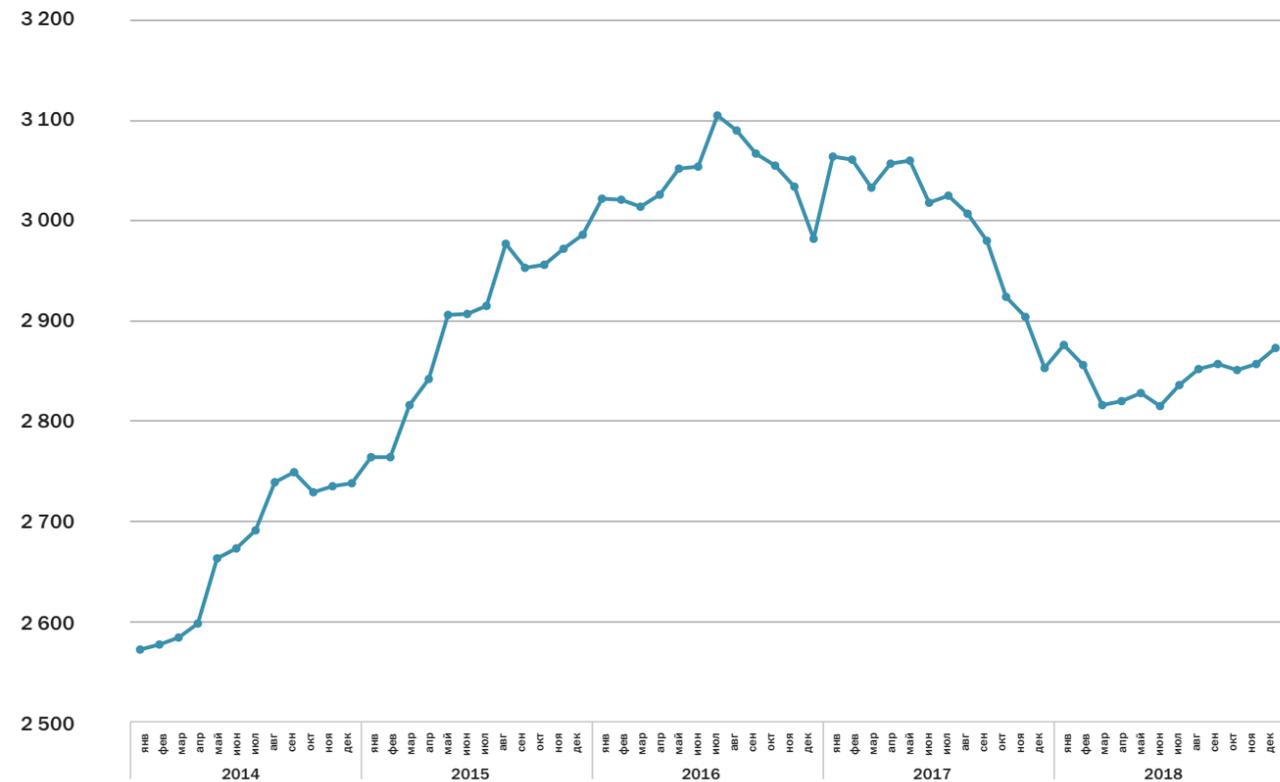


В-четвертых, В-пятых, ()
 2019 100 -
 (см. Диаграмму 4).
 1%.
 67 -77 ,
 -88 ,
 10% 2040 ,
 2019 -
 200 000 ,
 « »

В-шестых, +, -
 . Первый — -
 Haynes and Boone
 2014-2016 (см. Диаграмму 5). 42
 2020 + -
 400 -
 2016 (см. Диаграмму 8).
 2015 , WTI
 49 , Brent — 52 -
 « - 2019 -
 (см. Диаграмму 6). 2015 -
 170 -
 « » -
 « » 12 » -
 (см. Диаграмму 7). « » -
 « »
 Второй момент — -
 64%.

КОММЕРЧЕСКИЕ ЗАПАСЫ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В ОЭСР
в 2014-2019 годы, млн баррелей

диаграмма 5



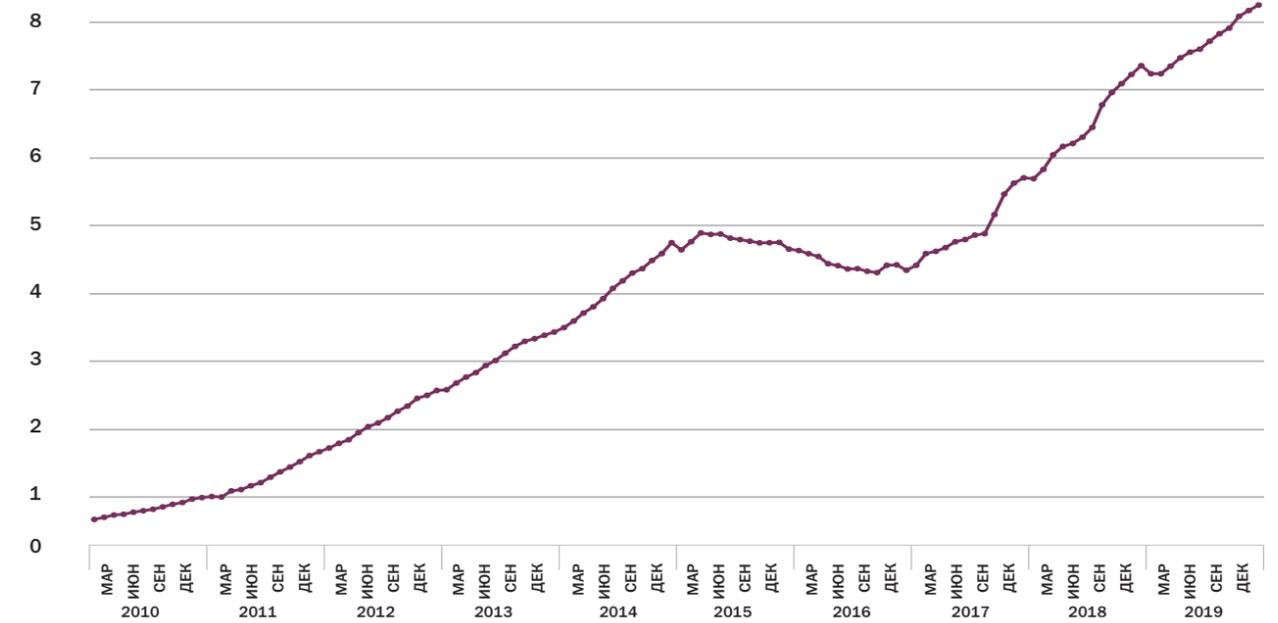
ДОБЫЧА НЕФТИ В НИГЕРИИ
в 2019 году, млн баррелей в сутки

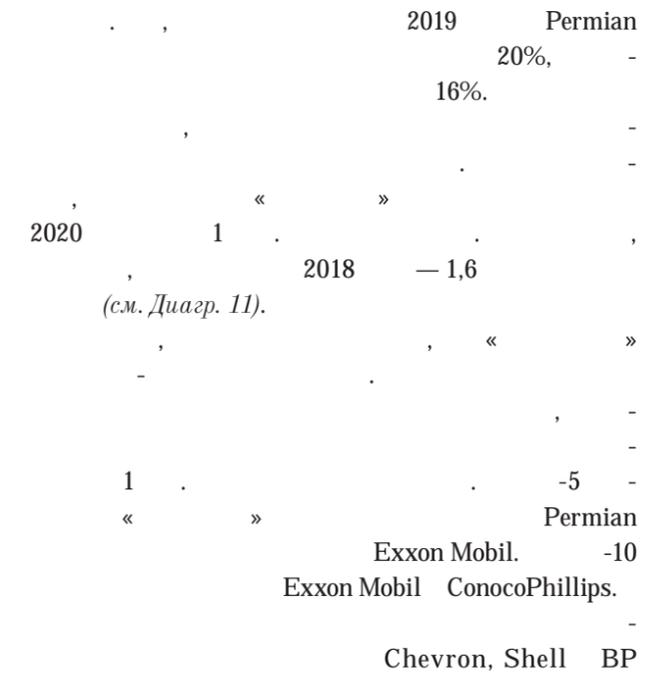
диаграмма 6



ДОБЫЧА СЛАНЦЕВОЙ НЕФТИ В США В 2010-2019 ГОДЫ,
млн баррелей в сутки

диаграмма 7



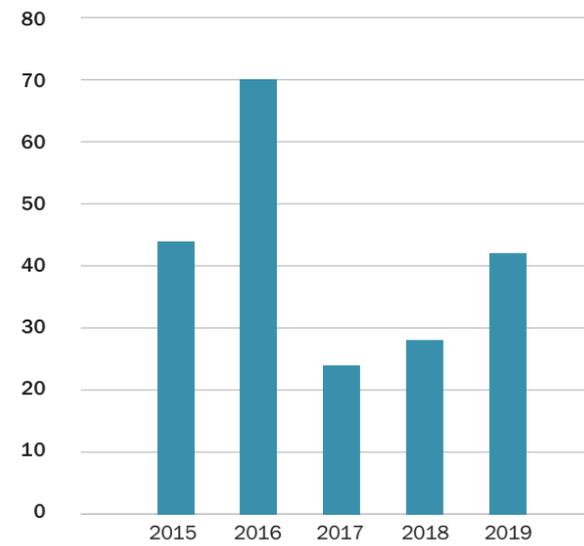


(см. Диагр. 12).

ЧИСЛО БАНКРОТСТВ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ КОМПАНИЙ В СЕВЕРНОЙ АМЕРИКЕ

в 2015-2019 годы

диаграмма 8

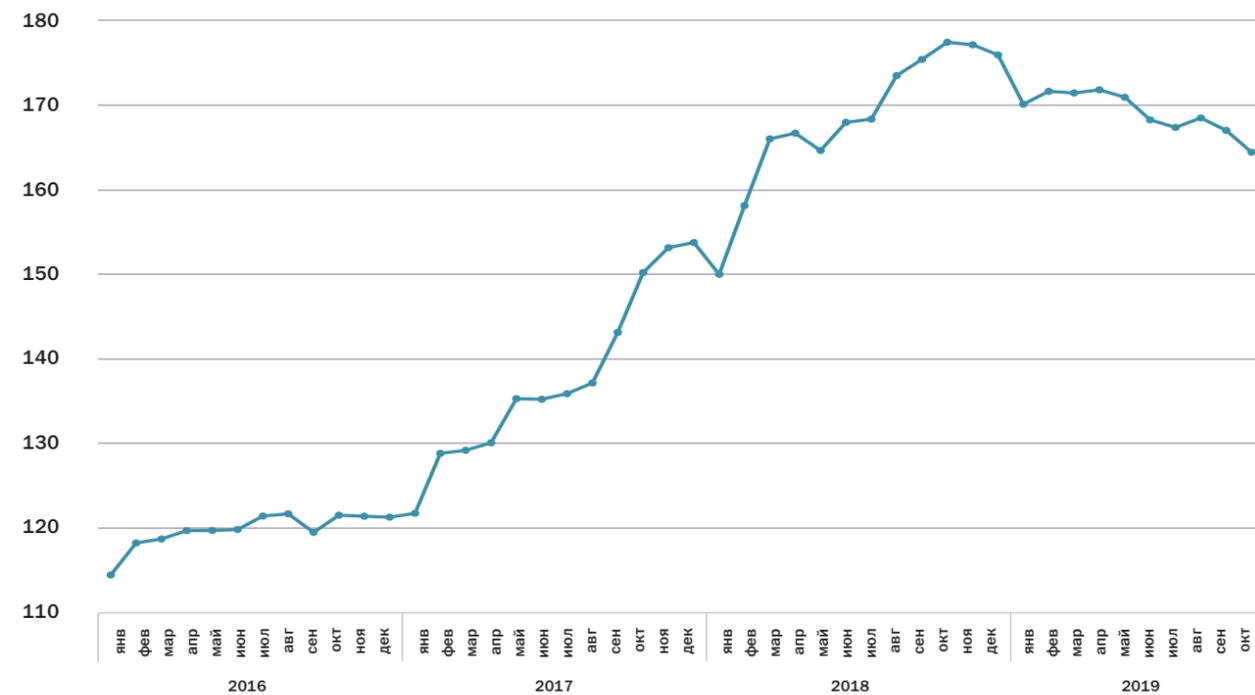


по данным Naupes and Boone

СРЕДНИЙ ДЕБИТ ДОБЫВАЮЩЕЙ «НЕФТЕСЛАНЦЕВОЙ» СКВАЖИНЫ В БАСЕЙНЕ PERMIAN

в 2016-2019 годы по данным Shaleprofile, баррелей в сутки

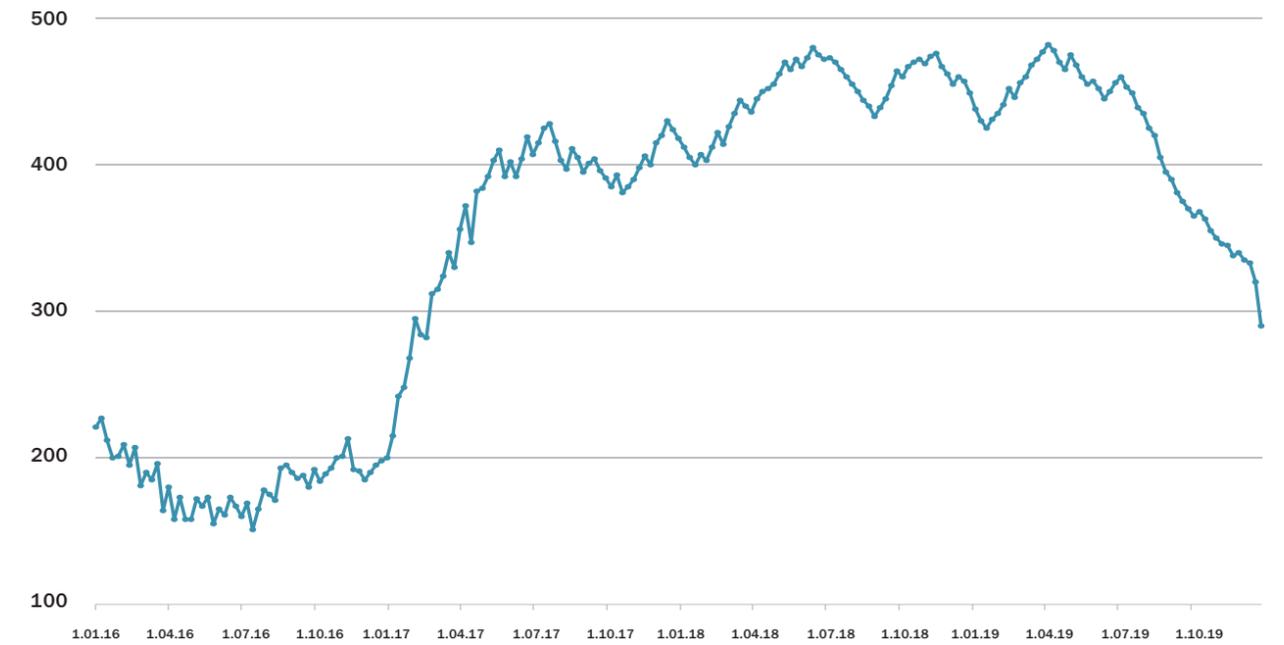
диаграмма 9



ЧИСЛО ДЕЙСТВУЮЩИХ БРИГАД ПО ПРОВЕДЕНИЮ ГРП В США

в 2016-2019 годы по данным Primary Vision

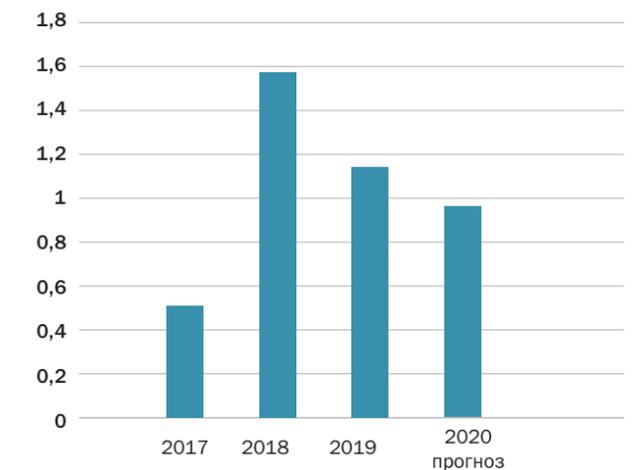
диаграмма 10



СРЕДНИЙ ПРИРОСТ ДОБЫЧИ СЛАНЦЕВОЙ НЕФТИ В США

в 2017-2020 годы, млн баррелей в сутки

диаграмма 11





,

.

»

-

-

-

.

-



ОБЩЕЕ СОБРАНИЕ СОЮЗА
НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

KAZSERVICE

2019

2020

2019

2019

25
170





КОКТЕЙЛЬ-ПРИЕМ KAZSERVICE

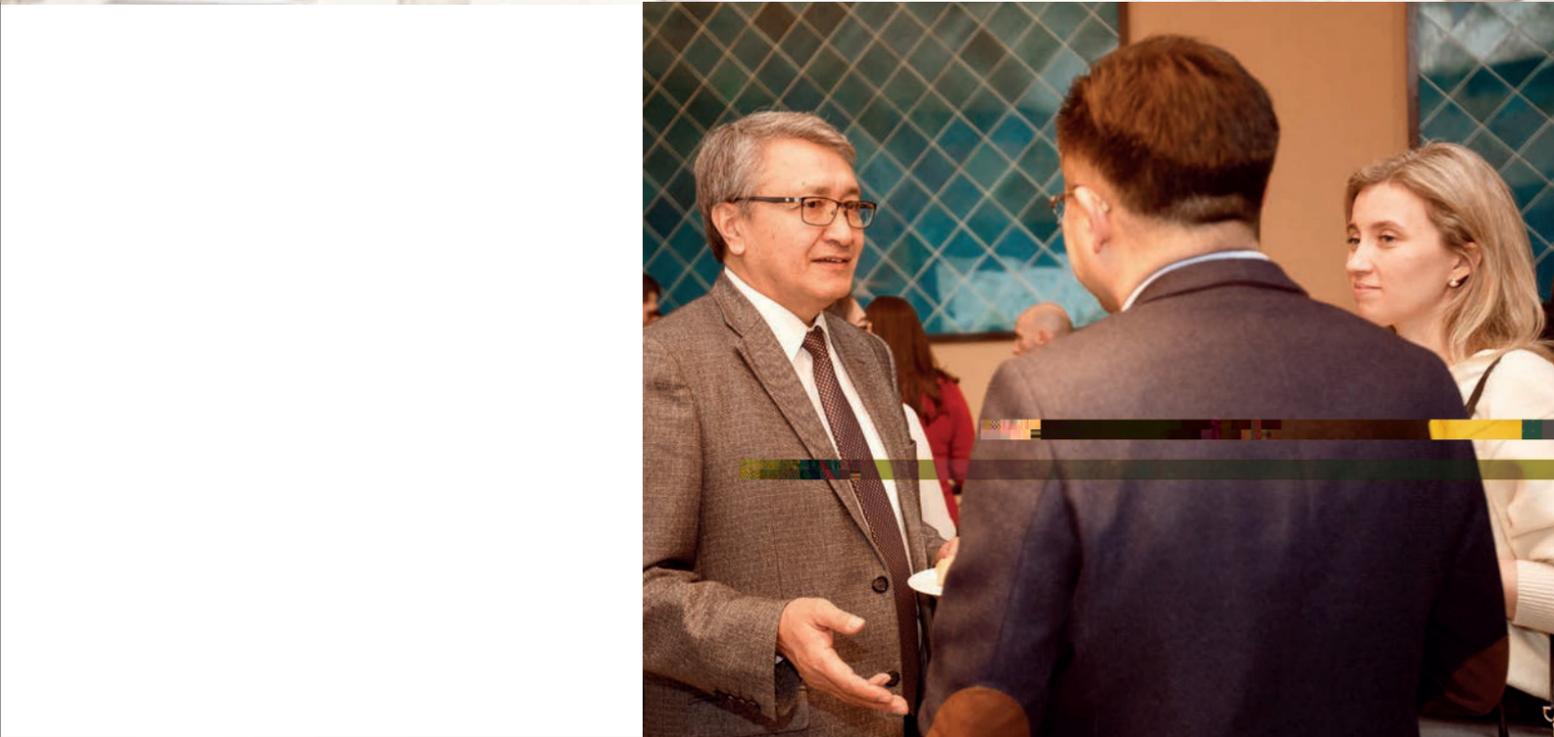
2019
«Renaissance».

»
KAZSERVICE

2019

CCC

AGI-CDCS





THE GENERAL MEETING OF THE ASSOCIATION OF
OIL SERVICE COMPANIES OF KAZAKHSTAN

KAZSERVICE

In December 2019, the general meeting of The Association of oil service companies of Kazakhstan was held in Atyrau. The Chairman of the Presidium of the Association, Rashid Zhaksylykov, summed up the organization's work for 2019 and introduced it to the main activities in 2020. The event was attended by members of the Association, business partners, as well as representatives of large oil and gas operators. In general, in 2019, 25 companies joined the Association, the total number of members is more than 170 companies.

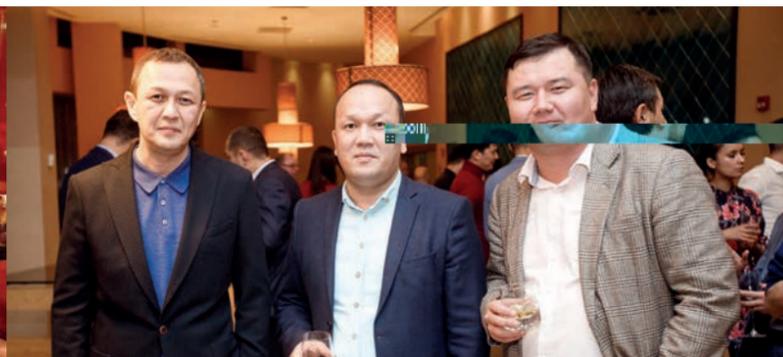




Cocktail reception
KAZSERVICE

The Renaissance hosted a cocktail reception dedicated to the Independence Day of Kazakhstan. The reception was organized in Atyrau at the Renaissance Hotel. On the eve of Independence Day, KAZSERVICE celebrated a significant holiday among the business elite and workers of the Kazakhstan oil and gas industry.

The main event of the evening was the presentation of chest medals and diplomas to distinguished workers of the domestic oil industry. At the end of 2019, The Association of oil service companies of Kazakhstan awarded industry medals for their contribution to the development of Kazakhstan's oilfield services for CCC Head of Kazakhstan Hisham Kavash, Director of the Nitrogen Plant Yerbolat Almukhametov, as well as Director for Business Development at AGI-CDCS Nasihat Urpekov.



КРУПНЕЙШИЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ ЗА 2019 ГОД*

№	КОМПАНИЯ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	СТРАНА	СУММА	
				МЛРД. ТГ	МЛН. \$
1	DSME	Металлоконструкции	Южная Корея	601	1 582
2	KPJV	Инжиниринг	Великобритания	271	712
3	Er Sai Caspian Contractor	Металлоконструкции	Италия / KZ	242	638
4	CCEP	СМР	Греция	164	431
5	Senimdi Kurylys	СМР	США / Турция	156	409
6	Bolashak Atyrau	Рекрутинг	Великобритания / KZ	100	262
7	TenizService	СМР	Великобритания / KZ	96	252
8	Schlumberger	геофизика	США	95	249
9	Sarens Kazakhstan	Логистика	Бельгия	92	242
10	Bertling	Логистика	Великобритания	83	218
11	PSN KAZSTROY	СМР	Великобритания / KZ	79	209
12	Caspian Offshore Construction Realty	Проживание и питание	Нидерланды	71	188
13	GATE	СМР	Турция	70	184
14	Fircroft Engineering Services	Рекрутинг	Великобритания	69	181
15	Oil Services Company	Бурение	KZ	65	171
16	KMG Nabors Drilling	Бурение	США / KZ	58	154
17	Mustang Engineering	Инжиниринг	Великобритания	51	133
18	Бургылау	Бурение	KZ	47	125
19	Bonatti	СМР	Италия	46	122
20	KKS-SICIM	СМР	Италия / KZ	45	118
21	МонтажСпецСтрой	СМР	KZ	41	109
22	ISKER Consortium	СМР	KZ	41	108
23	Compass Kazakhstan	Проживание и питание	Великобритания / KZ	38	99
24	Neftestroiservice Ltd	Техобслуживание	KZ	37	97
25	Denholm-Zholdas	Техобслуживание	Великобритания / KZ	36	94
26	Velesstroy	СМР	Россия	31	81
27	Sicim S.p.A	СМР	Италия	30	78
28	AKSAIGASSERVICE JSC	СМР	KZ	25	67
29	Kazcomservice	СМР	KZ	23	60
30	BAKER HUGHES SERVICES	геофизика	США	22	58

* Только прямые выплаты от нефтегазовых компаний (без учета субподрядных работ)

LARGEST OIL SERVICES COMPANIES OF KAZAKHSTAN IN 2019

№	COMPANY	ACTIVITY	COUNTRY OF ORIGIN	PAYMENT*
				MLN. \$
1	DSME	Fabrication	South Korea	1 582
2	KPJV	Engineering	UK	712
3	Er Sai Caspian Contractor	Fabrication	Italy / KZ	638
4	CCEP	Construction	Greece	431
5	Senimdi Kurylys	Construction	USA / Turkey	409
6	Bolashak Atyrau	Recruitment	UK / KZ	262
7	TenizService	Construction	UK / KZ	252
8	Schlumberger	Oilfield services	USA	249
9	Sarens Kazakhstan	Logistics	Belgium	242
10	Bertling	Logistics	UK	218
11	PSN KAZSTROY	Construction	UK / KZ	209
12	Caspian Offshore Construction Realty	Accommodation services	Holland	188
13	GATE	Construction	Turkey	184
14	Fircroft Engineering Services	Recruitment	UK	181
15	Oil Services Company	Drilling	KZ	171
16	KMG Nabors Drilling	Drilling	USA / KZ	154
17	Mustang Engineering	Engineering	UK	133
18	Burgylau	Drilling	KZ	125
19	Bonatti	Construction	Italy	122
20	KKS-SICIM	Construction	Italy / KZ	118
21	MontazhSpetsStroy	Construction	KZ	109
22	ISKER Consortium	Construction	KZ	108
23	Compass Kazakhstan	Accommodation services	UK / KZ	99
24	Neftestroiservice Ltd	Maintenance	KZ	97
25	Denholm-Zholdas	Maintenance	UK / KZ	94
26	Velesstroy	Construction	Russia	81
27	Sicim S.p.A	Construction	Italy	78
28	AKSAIGASSERVICE JSC	Construction	KZ	67
29	Kazcomservice	Construction	KZ	60
30	BAKER HUGHES SERVICES	Oilfield services	USA	58

* Direct payments from oil & gas companies only (excluding subcontracts)

www.kazservice.kz

В рамках 19-ой
Северо-Каспийской
Региональной выставки
«Атырау Нефть и Газ».

Второй круглый стол, посвященный теме

ФИНАНСИРОВАНИЕ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

8 Апреля 2020
Казахстан, Атырау

*Центр развития
и коммуникаций имени
Н.Балгимбаева*

УЧАСТНИКИ:

представители нефтесервисного бизнеса, Национального банка РК и БВУ, а также финансовых организаций Казахстана.

ОРГАНИЗАТОРЫ:

Союз нефтесервисных компаний Казахстана

www.kazservice.kz

Second round table on

FINANCING THE OILFIELD SERVICES INDUSTRY IN KAZAKHSTAN

Within the framework
of the 19th North Caspian
Regional exhibition
«Atyrau Oil and Gas».

April 8, 2020
Kazakhstan, Atyrau

*Center for Development and
Communications named
after N. Balgimbayev*

Participants: representatives of the oilfield services business, the National Bank of Kazakhstan and BVI, as well as financial organizations in Kazakhstan.

Organizers: Association of oil service companies of Kazakhstan

Тел./Tel.: +7 (7172) 66 56 34

E-mail: info@kazservice.kz | www.kazservice.kz

УЧАСТИЕ – БЕСПЛАТНОЕ | PARTICIPATION IS FREE