

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Июль — Сентябрь 2025 /// №2 (47)

75

САМЫХ
ВЛИЯТЕЛЬНЫХ
ЛЮДЕЙ
НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

THE MOST
INFLUENTIAL PEOPLE
IN THE OIL &
GAS INDUSTRY
OF KAZAKHSTAN

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ИНТЕРВЬЮ МИНИСТРА ЭНЕРГЕТИКИ

Ерлан АККЕНЖЕНОВ

«Мы закладываем фундамент технологического суверенитета
Казахстана на десятилетия вперед»

KAZSERVICEMAG.KZ



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

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



Renaissance by Crystall
Satpayev st. 15B, Atyrau,
060011, Kazakhstan,
T.: +7 7122 909 600
F.: +7 7122 909 618
WhatsApp: +7 701 928 10 55
www.rhbycrystallkz.com



RENAISSANCE
BY CRYSTALL

CALL AND BOOK NOW: +7.7122.909 600

KAZSERVICE

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

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

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
М. Райымбек
Редакциялық кеңестің басшысы

А.Қолдасов
KazService Бас директоры

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

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
Н.Морозова

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

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы,
Астана қаласы,
Қонаев көшесі, 12/1.

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

Таралымы 3 000 дана
KazService, 2025

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ
М. Райымбек
Глава редакционного совета

А.Колдасов
Генеральный директор KazService

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

Р. Жақсылықов
Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
Н.Морозова

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

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан,
г. Астана, ул. Қунаева, 12/1.

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

Тираж 3 000 экземпляров
KazService, 2025

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

EDITORIAL BOARD
M. Raiymbek
Head of the editorial board

A.Kodassov
General Director of KazService

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

R. Zhaxylykov
Chairman of the Presidium
of KAZSERVICE Association

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

DESIGN, LAYOUT
N.Morozova

The Magazine is re-registered
in the Ministry of Information and
Communications of the Republic
of Kazakhstan. Registration
certificate
№16677-Ж as of 03.10.2017

Address of the editorial office:
010000, 12/1 Kunayev Street,
Astana, the Republic of Kazakhstan

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

Circulation 3 000 copies
KazService, 2025

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



Рашид Жақсылықов
Қазақстанның мұнай сервистік
компаниялар одағының
Төралқа төрағасы

Құрметті оқырмандар!

Мұнай-газ кешені қызметкерлері күніне орай осы журналдың кезекті нөмірін ұсынамыз. Бұл шығарылымда еліміздің мұнай-газ саласының даму бағыттары мен іске асырылып жатқан жаңа жобалар туралы қысқаша шолу жасадық. Сонымен қатар, бүгінгі таңда KazService ұжымы атқарып жатқан негізгі жұмыстарға да тоқталдық.

Ең алдымен баршаңызды кәсіби мерекемен шын жүректен құттықтаймын. Әрдайым табысты, дені сау, білікті маман болып, еліміздің дамуына өз үлестеріңізді қоса беріңіздер.

Бүгінгі күні мұнай-газ өндірісі еліміздің экономикасының басты тіректерінің бірі болып қала беруде. Биыл ТШО жобасының іске қосылуымен еліміздің мұнай өндірісі 96 миллион тоннаға жетті. Ендігі мақсатымыз бұл көрсеткішті 125 миллион тоннаға дейін жеткізу. Бұл барша сала мамандарының ортақ жетістігі деп санаймын.

Алдағы кезеңде еліміздің алдында шикі мұнайды терең өңдеп, дайын өнімдерді әлемдік нарыққа шығару

міндеті тұр. Сонымен қатар, химия өндірісін дамыту да маңызды бағыттардың бірі. Осы жобалардың жүзеге асырылуы және олардың еліміздің экономикасына әкелетін серпіні туралы журналымыздан оқи аласыздар.

Биылғы жылы біз Италияда бірлескен кәсіпкерлік форумын өткіздік. Қазіргі таңда тек құрылыс саласында ғана емес, өндірісті дамыту бағытында да нақты жұмыстар қолға алынуда.

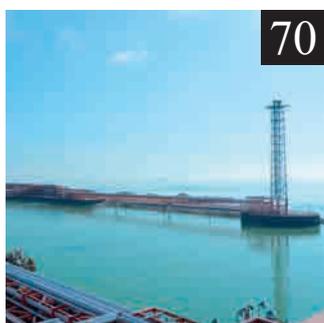
KazService-тің биылғы жылғы басты мақсаты қазақстандық компаниялардың экспорттық мүмкіндіктерін арттыру, қаржыға қолжетімділікті жақсарту және жобалардың елімізде жүзеге асырылуын қамтамасыз ету. Сонымен қатар, жасанды интеллектті бизнес-процестерге тиімді енгізу бойынша да бірқатар жұмыстар жүргізілуде.

Біздің басты ұстанымымыз еліміздің экономикасының тұрақты әрі қуатты дамуына өз үлесімізді қосу. Экономикалық тәуелсіздік қалыптаспай, саяси тәуелсіздік те толық болмайтыны анық. Сондықтан елімізді нығайту жолындағы жұмысымызды жалғастыра береміз.

Читайте в этом номере



22



70



30

УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ

10 Bolashak Group: 25 лет — путь, проверенный временем

АКТУАЛЬНОЕ ОТ КОМПАНИЙ

16 АО «Каспий Нефть»: Инфраструктурные и цифровые прорывы: от газопоршневой генерации до «умного» месторождения

18 iQ-Solutions: Расширяет сотрудничество с мировыми лидерами автоматизации

20 FIRCaspien открывает офис в Узбекистане

ИНТЕРВЬЮ

22 Ерлан Аккенженов: Новый горизонт казахстанской энергетики: от сырьевой мощи к технологическому лидерству

НОВОСТИ СЕКТОРА

30 Итоги XII ежегодной нефтесервисной конференции «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2025»

ИНТЕРВЬЮ

48 Уильям Лакоби: Безопасность, эффективность и партнерство — ключ к устойчивому будущему

НОВОСТИ СЕКТОРА

56 Казахские подрядчики обозначили предложения для ГБШ

60 КПО: 30% местного содержания в товарах к 2030 году

64 ТШО смягчает требования к банковским гарантиям

70 Локализация и тендеры: что волнует бизнес в работе с NCOC

ИНТЕРВЬЮ

78 Марко Марсили: Как развивается проект Карачаганак сегодня

НОВОСТИ СЕКТОРА

86 Испания. Мадрид. Silleno. Что стоит за визитом KazService

90 Бизнес по-казахски в Италии

ИНТЕРВЬЮ

94 Диаз Диянов: Как Казахстан строит будущее газохимии



НОВОСТИ СЕКТОРА

100 Зачем нужен Общественный совет при Министерстве энергетики и что там делает отрасль

ИНТЕРВЬЮ

104 Темирлан Уркумбаев: Местное содержание в приоритете

НОВОСТИ СЕКТОРА

108 Почему важно включать арбитражную оговорку в договоры своей компании?

ИНТЕРВЬЮ

110 Муратбек Маханов: Что мешает бизнесу?

ИСТОРИЯ ОТРАСЛИ

114 Жизнь, отданная казахстанской нефти

120 Свое дело он выбрал однажды и остался с ним навсегда

РЕЙТИНГ

124 Рейтинг Топ-75 влиятельных лиц нефтегазовой отрасли Казахстана

ГЕРОИ И ТЕНДЕНЦИИ СЕКТОРА

166 Как химическое производство становится опорой нефтесервиса

168 От стартапа до национального игрока

172 Инновации компании SSK для будущего

176 Как меняется рынок труда в энергетике

178 Как формируется инфраструктурный рост

АНАЛИТИКА

180 Готовы ли казахстанские банки профинансировать крупные проекты?

НОВЫЕ ЧЛЕНЫ СОЮЗА



TOO «Engineering Services»

Город: Астана

Отрасль: Инжиниринг

Лидер в области инженерных решений для различных отраслей промышленности.



TOO «Layher» (Лайер)

Город: Атырау, Шымкент, Астана, Алматы

Отрасль: Поставка

Компания предоставляет услуги по продаже и аренде систем строительных лесов по всему Казахстану.



TOO «KSI PetroGasServices»

Город: Атырау

Отрасль: Сервис

Казахстанская компания, специализирующаяся на техническом обслуживании и разработке решений для технологических процессов в нефтегазовой и перерабатывающей отраслях.



TOO «Ренко-Кат»

Город: Алматы, Атырау, Аксай, Астана

Отрасль: Строительство

Компания более 30 лет занимается проектированием и строительством промышленных объектов в нефтегазе и гражданской инфраструктуре, реализовав свыше 100 проектов.



TOO «Буркит Сэйфти»

Город: Алматы, Астана, Атырау, Актау, Актобе, Аксай, Тенгиз

Отрасль: Производство

Лидер в производстве и поставке средств индивидуальной защиты в Казахстане на протяжении 25 лет.



TOO «HiTech Automation»

Город: Астана

Отрасль: Сервис

IT-компания, предоставляющая решения в области автоматизации, системной интеграции и цифровой трансформации бизнеса.



TOO «Монако Инжиниринг Солюшенс»

Город: Атырау

Отрасль: Сервис

Международная и локальная экспертиза в управлении рисками, промышленной безопасности и целостностью активов в нефтегазовой и смежных отраслях.



TOO «Сталь Трейд-НС»

Город: Актау, Павлодар, Алматы, Ташкент

Отрасль: Производство

Один из крупнейших производителей и поставщиков стальных труб и труб в изоляции на территории Республики Казахстан и Узбекистана.



TOO «Antaruim Group»

Город: Астана

Отрасль: Строительство

Промышленная EPC-компания, выполняющая проектирование, строительство и модернизацию объектов различной сложности в нефтегазовой, гражданской и коммерческой сферах.



«Serfrigo Service Kazakhstan» LLP

Город: Атырау

Отрасль: Сервис

Услуги по проектированию, монтажу и обслуживанию систем ОВК, автоматизации, противопожарных и газоанализаторных систем с локальным производством в Казахстане.



TOO «Elevate Kazakhstan»

Город: Атырау

Отрасль: Сервис

Казахстанская компания, специализирующаяся на подъемно-транспортных операциях и услугах по работе с тяжелым оборудованием.



TOO «АтырауТехИнвест»

Город: Атырау

Отрасль: Сервис

Более 20 лет предоставляет услуги в сфере ИТ: разработка и внедрение ПО, облачные решения и поддержка инфраструктуры, поставка оборудования, аутсорсинг и аутстаффинг.



TOO «Kazlogistic Solutions»

Город: Астана, Атырау

Отрасль: Логистика

Полномасштабная 4PL/4PL логистика грузоперевозок из Европы в Китай.

ПОДКАСТ О НЕФТЕГАЗОВОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

KAZSERVICE

ТЕПЕРЬ НА

You
Tube



9%-дан 18%-ға: КПО жергілікті қамтуды қалай екі еселеді? | МҰХТАР МАНКЕЕВ, #05



#4 "Мұнай табысын кім алады?" | СРП туралы ашық әңгіме | Абзал Құспан, Рашид Жақсылықов



#3 Қазіргі заманауи өндіріс қандай болуы керек? | Әсет Рамазанов, Рашид Жақсылықов



25 ЛЕТ

ПУТЬ, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ

VOLASHAK GROUP ОТМЕЧАЕТ ВАЖНЫЙ РУБЕЖ — 25 ЛЕТ ЛИДЕРСТВА, ДОВЕРИЯ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМА.

Начав путь в 2000 году, как небольшая казахстанская компания, мы стали флагманом отрасли и надежным партнером для крупнейших национальных и международных проектов. За эти годы мы выросли вместе с рынком, накопили уникальный опыт и продолжаем стремительно расширять свои горизонты.



**ЧТО ДЕЛАЕТ VOLASHAK
GROUP ПО-НАСТОЯЩЕМУ
УНИКАЛЬНЫМ?**

Безусловно, это масштаб реализованных проектов, современные подходы к подбору и обучению персонала, высокие стандарты безопасности и устойчивая корпоративная культура. Но прежде всего — это люди, тысячи специалистов, которые ежедневно воплощают нашу миссию в действия, обеспечивая бесперебойную работу наших партнеров.

Путь к сегодняшнему успеху был вымощен важными решениями: первые контракты с ведущими операторами, открытие филиалов по всему Казахстану и за его пределами, внедрение комплексных HR-услуг, запуск новых направлений для инспекционной, инженерной и технической поддержки, создание учебного центра **SEFtec Global Training**, реализация стратегических партнерств, включая совместное предприятие **Novus Bolashak** стали важными вехами, укрепившими нашу экспертную позицию. Эти шаги задали вектор развития, благодаря которому мы следуем до сих пор.

У ИСТОКОВ *с верой* В БУДУЩЕЕ



У основания компании стояла группа людей, верящих в потенциал казахстанских специалистов и необходимость внедрения международного опыта в отечественную индустрию.

Одним из таких людей стала Эдельвейс Темиргалиева — руководитель с ясным взглядом в будущее и стойкой верой в команду:

Первые годы были полны вызовов, но именно в них закалился характер Bolashak — гибкий, но устойчивый, открытый к переменам, но верный своим принципам.

Быть крупнейшими — не было нашей целью. Мы стремились быть стабильными, верными своим людям и ценностям. Ставили на рост партнерство и честность. Вот что стало нашим настоящим капиталом.



УСПЕШНЫЕ КЕЙСЫ



ЦИФРЫ, ЗА КОТОРЫМИ СТОЯТ ЛЮДИ

За каждой цифрой и проектом стоит одна большая сплоченная команда.

Сегодня мы объединяем тысячи профессионалов, многие из которых сотрудничают с нами десятилетиями, пройдя путь от молодых специалистов до руководителей отделов.



СВЕТЛАНА ЖАЛКОВСКАЯ — РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА И ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА Г. АЛМАТЫ.



«Люди, безусловно, были и остаются основой нашего долгосрочного успеха, непрерывного роста и развития группы компаний. За каждым сотрудником стоит большая команда, общие культура и ценности, на которых строится бизнес».

Мы культивируем доверие, взаимоуважение и стремление к общему успеху. Именно это позволяет нам работать слаженно и стабильно даже в самых сложных условиях.

БЫТЬ РЯДОМ — ЗНАЧИТ БЫТЬ ПОЛЕЗНЫМИ

Забота о людях — важное направление в деятельности Bolashak Group, быть рядом там, где особенно нужна поддержка.

Мы верим в потенциал молодых специалистов и с радостью открываем для них первые профессиональные возможности: участвуем в ярмарках вакансий, вовлекаемся в образовательные инициативы — потому что

уверенность в будущем начинается с простого понимания: вы не одни, ваш путь кому-то важен.

Но есть забота особого рода — тихая, глубокая, и не для отчетов. Уже на протяжении многих лет мы оказываем помощь **Центру оказания специальных социальных услуг №3 в Атырау**, где живут и учатся дети с особыми потребностями, а также тем, кто оказался в трудных жизненных обстоятельствах.



Мы стараемся создать для них безопасное и теплое пространство для развития, общения и творчества. Однако, это лишь часть нашей ответственности. Поддержка социально уязвимых слоев населения остается для нас приоритетом.

ИННОВАЦИИ, ОБУЧЕНИЕ И КУЛЬТУРА БЕЗОПАСНОСТИ КАК СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

Все, что мы делаем, подчинено одному принципу — профессионализм начинается с системного подхода.

Мы продолжаем внедрять цифровые платформы управления персоналом, автоматизированные инструменты подбора и мониторинга, делая процессы прозрачными и эффективными.

Особое внимание уделяется развитию персонала: здесь оно является фундаментом корпоративной философии.

Внутренняя академия «Мини-МВА» и наставничество, тренинги для развития гибких навыков и курсы по развитию технических компетенций, онлайн-обучение помогают раскрывать потенциал сотрудников на всех уровнях.

Ежегодно через сертифицированный учебный центр SEFtec Global Training проходят повышение квалификации свыше 20 000 специалистов — это значимый вклад как в профессионализм, так и в устойчивость всей отрасли.

Безопасность — наш безусловный приоритет.

Такие инициативы напоминают о самом важном: сила бизнеса измеряется не только масштабом проектов, но и тем, насколько он способен заботиться и делиться.

Стратегия «нулевых инцидентов» стала неотъемлемой частью нашей культуры.

Все процессы проходят строгую внутреннюю валидацию и соответствуют международным требованиям по охране труда и промышленной безопасности (HSE). Благодаря такому подходу мы сохраняем высокую экспертизу, возвращаем новое поколение профессионалов, ориентированных на развитие и инновации.



ВПЕРЕД — К НОВЫМ ГОРИЗОНТАМ

За четверть века мы стали надежным партнером, которому доверяют. Сегодня мы движемся вперед с ясной стратегией: открываем новые направления, укрепляем партнерства и продолжаем инвестировать в главное — в развитие людей и технологий.



Мы строим амбициозные планы, ставим перед собой задачи и уже сегодня закладываем основу для будущих проектов. Я благодарна каждому, кто был и остается с нами на этом пути — за доверие, терпение и вклад, который не измерить цифрами. Уверена, что и дальше сможем двигаться вперед с тем же настроем и уважением к делу. Пусть все, что мы создаем вместе, принесет чувство гордости за совместный результат.

Алма НСАНБАЕВА



**BOLASHAK — ЭТО ПУТЬ, ПРОВЕРЕННЫЙ ВРЕМЕНЕМ.
ПУТЬ ТЕХ, КТО СОЗДАЕТ ВОЗМОЖНОСТИ.**



СКАНИРУЙТЕ QR-КОД,
чтобы посмотреть
юбилейный видеоролик
Bolashak Group.





BOLASHAK GROUP — ПАРТНЁР НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРОЕКТАХ

Bolashak Group обеспечивает комплексное техническое и инженерное сопровождение промышленных объектов на суше и на море, предоставляя техническую экспертизу, квалифицированный персонал и оборудование на всех этапах реализации проекта.

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- ▶ Контроль качества (QA/QC), экспертиза и аудит поставщиков
- ▶ Инспекционные работы на всех стадиях жизненного цикла оборудования и объекта
- ▶ Техническая и инженерная поддержка
- ▶ Пусконаладочные работы, ввод в эксплуатацию, техническое обслуживание
- ▶ Обучение команд заказчика с передачей накопленных компетенций
- ▶ Поиск и подбор инженерного и технического персонала
- ▶ Аутсорсинг и аутстаффинг иностранного и местного персонала
- ▶ Корпоративные тренинги по развитию soft-skills
- ▶ Обучение в сертифицированном центре SEFtec Global Training (полный спектр производственных тренингов и тренингов по промышленной безопасности)

ОФИСЫ:

Астана, Алматы Тенгиз,
Аксай, Уральск, Актау

ГОЛОВНОЙ ОФИС:

г. Атырау, пр.Абулхайыр хана, 84 А
Тел: +7 (7122) 900 100/01

Моб: +7 000 000 00 00

info@bolashakgroup.com / www.bolashakgroup.com

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

ЖУРНАЛ KAZSERVICE ПРОДОЛЖАЕТ ПУБЛИКОВАТЬ НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА, В КОТОРЫХ ОПИСЫВАЮТСЯ АКТУАЛЬНЫЕ СОБЫТИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ КОМПАНИЙ ЗА ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ И ЦИФРОВЫЕ ПРОРЫВЫ: От газопоршневой генерации до «умного» месторождения



Айранколь, Атырауская область.
Октябрь 2024 года.

На месторождении Айранколь, разрабатываемом АО «Каспий Нефть», введена в промышленную эксплуатацию новая газопоршневая электростанция мощностью 975 кВт. Установка собрана на базе генератора Cat® G3516 и предназначена для выработки электроэнергии с использованием попутного нефтяного газа (ПНГ). Поставку и пусконаладку оборудования осуществила компания «Borusan Cat Казахстан», официальный дистрибьютор Caterpillar® в стране.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ — В ПРИОРИТЕТЕ

**48-часовые
испытания под
полной нагрузкой**



Новая станция полностью интегрирована в действующую энергосистему месторождения, где уже эксплуатируются газопоршневые генераторы суммарной мощностью до 7 МВт.

Ввод установки усиливает энергетическую независимость производственного комплекса, обеспечивает резервирование и сокращает зависимость от внешних источников питания.

Проект выполнен в виде модульного контейнерного решения, рассчитанного на эксплуатацию в суровых климатических условиях Западного Казахстана. Ключевые этапы реализации включали:

- монтаж станции на фундаментное основание;
- прокладка силовых и сигнальных линий;
- подключение систем отопления и вентиляции;
- синхронизация с действующими источниками генерации.

48-часовые испытания под полной нагрузкой подтвердили надежность оборудования и его соответствие проектным характеристикам.



УТИЛИЗАЦИЯ ПНГ — В ФОКУСЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Станция использует попутный нефтяной газ в качестве топлива, что позволяет не только снизить углеродный след, но и утилизировать ранее сжигаемый в факелах ресурс.

Таким образом, проект соответствует как корпоративной экологической политике АО «Каспий Нефть», так и международным практикам рационального недропользования.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ: «SMART FIELD» И ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В ДОБЫЧЕ

Реализация энергетических проектов дополняется масштабной цифровой трансформацией, начатой компанией в 2017 году с запуском инициативы «Smart Field». Ее цель — полная автоматизация процессов добычи и оптимизация производственных решений на основе анализа данных. К 2022 году проект был успешно завершен и продемонстрировал высокие технико-экономические показатели:

- рост объемов добычи нефти на 10%;
- продление срока разработки месторождений на 5 лет;
- внедрение ИИ-платформы WPO (*Well Portfolio Optimization*) для оптимизации ГТМ с достижением до 90% эффективности мероприятий;
- внедрение системы удаленного мониторинга и управления скважинами в реальном времени.

Эти технологии позволяют принимать оперативные управленческие решения, повышать надежность оборудования, снижать простои и минимизировать затраты на обслуживание.

СИНЕРГИЯ ТЕХНОЛОГИЙ И СТРАТЕГИИ

Ввод новой газопоршневой электростанции и завершение проекта «Smart Field» отражают комплексный подход АО «Каспий Нефть» к развитию производственной и цифровой инфраструктуры. Компании удастся совмещать технические инновации с принципами устойчивого развития, повышая эффективность добычи, экологическую ответственность и технологическую зрелость месторождений.

iQS Engineering

РАСШИРЯЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С МИРОВЫМИ ЛИДЕРАМИ АВТОМАТИЗАЦИИ



ТОО «iQ-SOLUTIONS» активно развивает сотрудничество с мировыми лидерами в области промышленной автоматизации. В мае 2025 года дочерняя компания IQ-SOLUTIONS — iQS Engineering получила статус System Integrator Rockwell Automation. Это стратегически важный шаг как для самой компании, так и для отрасли в целом.

Rockwell Automation — признанный мировой лидер в области автоматизации и цифровизации производств, возглавляющий рейтинг поставщиков MES-систем по версии отчета «IDC MarketScape: Worldwide Manufacturing Execution Systems 2024-2025».

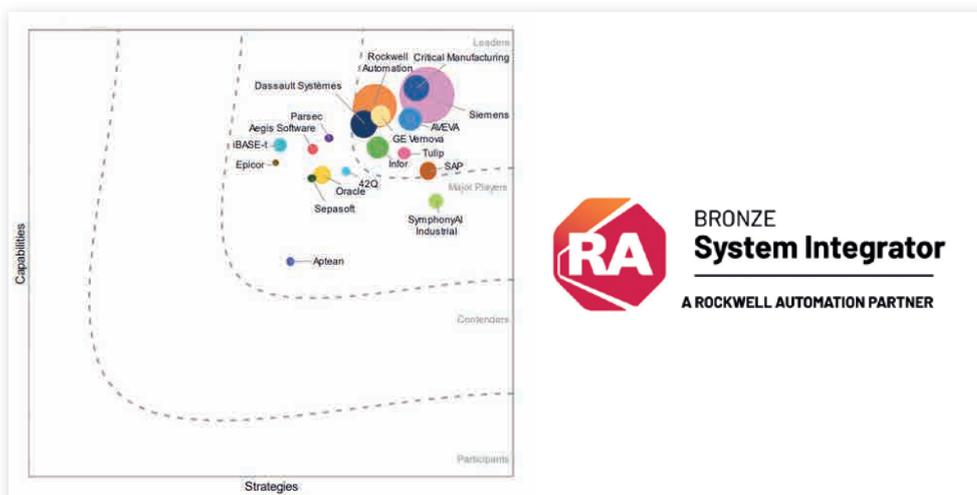
Полученный статус открывает для iQS Engineering доступ к технологическим решениям Rockwell Automation, соответствующим стандартам Industry 4.0. В частности, MES-системы становятся ключевыми платформами управления «умным» производством — особенно в таких сложных отраслях, как нефтегаз. Здесь критичны стабильность процессов, промышленная безопасность и гибкость архитектур управления.

НА ПЕРВЫЙ ПЛАН ВЫХОДЯТ ДВА ФЛАГМАНСКИХ ПРОДУКТА ROCKWELL AUTOMATION.

Первый — **Plex**, облачная SaaS-платформа, совмещающая в себе ERP, QMS, управление цепочками поставок и активами. Plex обеспечивает сквозной контроль в реальном времени и помогает предприятиям быстро и экономично запустить цифровую трансформацию. Благодаря гибкой оплате и масштабируемости, платформа доступна компаниям с разным уровнем IT-инфраструктуры.

Второе решение — **FactoryTalk ProductionCentre**, мощный инструмент для высокоавтоматизированных производств. Он особенно актуален для нефтегазового сектора, где требуется интеграция с системами учета, управления активами и обеспечения технологической безопасности.

Источник:
IDC MarketScape:
Worldwide Manufacturing
Execution
Systems 2024–2025
Vendor Assessment



Партнерство с Rockwell Automation также дает доступ к цифровым двойникам Emulate3D, платформе технического обслуживания с ИИ Fiix, аналитике Mosaix, ПоТ-интеграции и API-инструментам.

Совместные проекты с Microsoft, NVIDIA, Cisco и Accenture усиливают архитектуру «от датчика до облака».

В рамках партнерства с Rockwell Automation iQS Engineering фокусируется на подготовке инфраструктуры для цифрового производства: от аудита текущих систем до создания архитектуры SCADA, Historian-решений, AI-моделей и интеграцией с ПоТ.

Компания разрабатывает решения для интеллектуального управления на базе современных технологий Rockwell Automation, обеспечивая заказчикам надежный фундамент для перехода к полному MES в будущем.

iQS Engineering также активно развивает решения на базе AI для оптимизации режимов управления, включая LogixAI и инструменты предиктивной аналитики для поддержания стабильности технологических процессов.

Внедрение таких технологий уже на стадии систем управления позволяет снизить энергопотребление, повысить качество продукции и минимизировать риски внеплановых остановок.

Кроме того, в команде появился сертифицированный эксперт по Thin Manager — платформе визуализации и управления, усиливающей кибербезопасность и устойчивость систем.

ПАРТНЕРСТВО С ROCKWELL AUTOMATION ПОДТВЕРЖДАЕТ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КУРС IQS ENGINEERING НА ИНТЕГРАЦИЮ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОКАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРАКТИКИ.

ПРЕДПРИЯТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА ПОЛУЧАЮТ ДОСТУП К ПЕРЕДОВЫМ РЕШЕНИЯМ ДЛЯ ЦИФРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ, АВТОМАТИЗАЦИИ И УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.

FIRCaspian ОТКРЫВАЕТ ОФИС В УЗБЕКИСТАНЕ



25 ЛЕТ HR-ЭКСПЕРТИЗЫ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ВАШИХ ПРОЕКТОВ

HR-компания FIRCaspian объявила о выходе на рынок Узбекистана — шаге, который стал продолжением последовательной стратегии роста и региональной экспансии. Компания зарекомендовала себя как надежный партнер для регионального и международного бизнеса, реализующего проекты в Центральной Азии.

Узбекистан демонстрирует стабильный экономический рост, значительные инвестиции в инфраструктуру и развитие промышленности, а также усиливающееся присутствие зарубежных компаний и крупных инвесторов.

Все это формирует устойчивый спрос на системные и гибкие HR-решения — именно в этом заключается ключевая компетенция FIRCaspian.

По словам представителей компании, решение о выходе на узбекский рынок было стратегическим:

«Мы наблюдали за развитием экономики Узбекистана, оценивали уровень спроса, изучали специфику локального рынка труда. Сегодня мы готовы предложить качественные HR-решения, адаптированные под задачи местного и международного бизнеса».

На новом рынке FIRCaspian предложит весь спектр своих услуг: от подбора и аутстаффинга персонала до кадрового администрирования, оформления виз и рабочих разрешений для иностранных специалистов. Особое внимание будет уделено сопровождению международных компаний, которым важно иметь надежного HR-партнера при реализации проектов в регионе. FIRCaspian планирует работать как с крупным бизнесом, так и с быстрорастущими компаниями, которым необходима прозрачная, управляемая и гибкая модель работы с персоналом. Для самой компании выход в Узбекистан — не просто масштабирование. Это подтверждение зрелости модели, адаптивности подходов и способности отвечать на актуальные вызовы бизнеса в разных юрисдикциях.

AIQYN • LITER • TÜRKISTAN

**ТРАДИЦИИ.
ДОВЕРИЕ.
РЕЗУЛЬТАТ.**

**О нас говорят. Нас читают.
Нам доверяют те, кто
принимает решения.**



МЕДИАХОЛДИНГ

«АЙҚЫН-ЛИТЕР» — один из лидеров казахстанского медиарынка.

Мы выпускаем газеты:

- TURKISTAN — с 1994 года
- AIQYN и LITER — с 2004 года

А также популярные сайты:

Aikyn.kz, Liter.kz, Turkistan.kz — в ТОП-20 сайтов РК.

— НАС ВЫБИРАЮТ —



лидеры



госструктуры



бизнес



интеллигенция



читатели, которым важна достоверная и качественная информация

МЫ ФОРМИРУЕМ ПОВЕСТКУ

ПАРТНЁРАМ — индивидуальный подход, узнаваемость бренда, креативные форматы публикаций, репутационная подача и выгодные условия.

КОНТАКТЫ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА:

Берик Бельжанов
+7 701 555 67 22

Айнаш Ғалиқызы
+7 701 675 4214



НОВЫЙ ГОРИЗОНТ КАЗАХСТАНСКОЙ ЭНЕРГЕТИКИ: ОТ СЫРЬЕВОЙ МОЩИ К ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМУ ЛИДЕРСТВУ

В преддверии Дня работников нефтегазовой отрасли и 30-летия Конституции Республики Казахстан мы побеседовали с министром энергетики Ерланом АРКЕНЖЕНОВЫМ о стратегических достижениях, необходимых реформах и будущем главного сектора экономики страны. Эксклюзивное интервью подготовлено специально для журнала KAZSERVICE.

Ерлан Кудайбергенович, в преддверии этих знаковых дат, как бы вы охарактеризовали главные достижения отрасли за последние годы? Речь не столько о цифрах, сколько о заложенном фундаменте на будущее.

➤ Последние годы стали для нашей нефтегазовой отрасли периодом фундаментальных преобразований, когда мы заложили основу для технологического суверенитета на десятилетия вперед. Мы завершили ряд проектов, которые следует рассматривать в единой стратегической связке.

Проект расширения на Карачаганаке обеспечил стабильность добычи, что критически важно для исполнения наших бюджетных и экспортных обязательств.

Модернизация на Кашагане также внесла свой весомый вклад в укрепление этого фундамента.

Запуск на полную мощность проекта на Тенгизе укрепил наши позиции, обеспечив и дополнительные объемы нефти, и, что стратегически важно, колоссальные ресурсы газа. Эти ресурсы стали сырьем, которое позволило нам почти втрое увеличить производство нефтехимической продукции. Мы видим, как на наших глазах рождается новая, высокотехнологичная индустрия. Это и есть наше главное достижение: мы переходим к статусу

страны-производителя, создающей сложный продукт с высокой добавленной стоимостью.

Развитие казахстанского содержания — один из приоритетов министерства. Какие реальные, осязаемые результаты эта политика приносит нашему бизнесу?

➤ Философия нашего подхода заключается в том, что каждый крупный международный проект должен служить локомотивом для всей национальной экономики. Мы создали условия, при которых наш бизнес получает доступ к передовым технологиям, учится работать по мировым стандартам качества и безопасности. Полная цифровизация закупок устранила многие барьеры и сделала процесс максимально прозрачным.

В результате мы превысили рубеж в 50% по работам и услугам на ключевых проектах. Мы видим, как формируется целая экосистема конкурентоспособных казахстанских компаний. Наши предприятия выигрывают сложные инженерные контракты, осваивают производство ранее импортировавшегося оборудования и становятся полноценными партнерами для мировых гигантов. Наша стратегическая цель — вырастить национальных чемпионов, способных обеспечить технологическую независимость отрасли.

Теперь о том, что волнует каждую семью, о газификации. Каковы последние данные по стране?

➤ Цифры здесь говорят сами за себя: более 12,6 миллиона наших граждан уже имеют доступ к природному газу. За этими данными стоят теплые дома, отказ от угля в частном секторе, что улучшает экологию городов, и новые возможности для малого бизнеса в регионах. Только за прошлый год мы проложили свыше 4000 километров сетей, завершив 93 проекта по всей стране. В этом году работа продолжается, и мы планируем подключить еще более 300 тысяч человек, шаг за шагом приближаясь к нашей цели — сделать блага цивилизации доступными для каждого казахстанца.

География страны огромна. Когда газ придет в северные и восточные регионы?

➤ Вопрос газификации севера и востока — это вопрос стратегической справедливости и обеспечения целостности экономического развития страны. Мы полностью осознаем его важность и перешли от этапа планирования к конкретным действиям. Основой решения станет продолжение строительства магистрального газопровода «Сарыарка» до Кокшетау и Петропавловска. Чтобы эта новая артерия была наполнена, ее нужно обеспечить ресурсами. Поэтому совместно с катарскими инвесторами

мы уже в апреле приступили к масштабным работам по расширению нашего главного газопровода «Бейнеу — Бозой — Шымкент». Это сложный, капиталоемкий проект национального значения, и мы приложим все необходимые усилия для его своевременной реализации.

Самый чувствительный для общества вопрос — отказ от субсидирования цен на газ. Почему этот шаг был неизбежен?

➤ Это решение было продиктовано государственной ответственностью за будущее отрасли и страны. Система, при которой газ продавался потребителям значительно дешевле реальной стоимости его добычи, переработки и транспортировки, вела нас в экономический тупик. Она приносила прямые убытки производственным предприятиям и, что еще опаснее, лишала их средств на плановые ремонты, модернизацию и геологоразведку. Без поиска новых месторождений любой запас конечен. Мы подошли к черте, за которой стоял неминуемый дефицит и угроза энергетической безопасности. Мы выбрали путь реформ для обеспечения стабильного будущего.

Повышение цен затронет население. Как правительство намерено защитить людей, особенно уязвимые слои?

➤ Хочу заверить всех казахстанцев: благополучие граждан является абсолютным приоритетом для правительства. Реформа ценообразования будет проводиться с максимальной осторожностью.

Переход будет поэтапным и плавным. Цены будут приведены к экономически обоснованному уровню, который позволит отрасли стабильно работать и развиваться.

Для всех, кто действительно нуждается в помощи, государство выстроило надежную систему социальной защиты. Предусмотрены конкретные, действенные механизмы адресной помощи и целевых субсидий на коммунальные услуги. Сильная экономика должна строиться на фундаменте социальной справедливости.



Вы прогнозируете резкий рост спроса на газ в ближайшие годы. С чем это связано?

➔ Прогнозируемый рост потребления газа — это яркий индикатор здоровья и динамики нашей экономики. Он обусловлен тремя ключевыми факторами. Во-первых, это ввод новых парогазовых электростанций на юге, которые обеспечат нашу энергетическую безопасность. Во-вторых, это реализация масштабных промышленных проектов в нефтехимии и промышленности, которые создают тысячи рабочих мест. В-третьих, это продолжение программы газификации, улучшающей жизнь людей. Мы рассматриваем этот растущий спрос как позитивный вызов, на который мы, как государство, должны дать достойный и своевременный ответ..

Как такой рост спроса отразится на ценовой политике?

➔ Чтобы стабильно обеспечивать растущие потребности экономики и населения, отрасль должна быть способна инвестировать в собственное развитие. Справедливая цена на газ является, по сути, инвестицией в бурение новых скважин, в модернизацию компрессорных станций, в прокладку тысяч километров новых газопроводов. Это наша общая инвестиция в надежность и предсказуемость энергоснабжения для всей страны на десятилетия вперед. Экономически здоровая отрасль может гарантировать, что в наших домах и на наших предприятиях всегда будет энергия для развития и процветания.

Растущие технологии требуют и нового поколения специалистов. Как государство решает кадровый вопрос в отрасли?

➔ Как известно, битва за будущее выигрывается в умах инженеров. Мы это прекрасно понимаем, поэтому формируем комплексную систему подготовки кадров. Через обязательства недропользователей мы целенаправленно инвестируем в обучение талантливой молодежи. Мы выстраиваем прочные мосты между нашими университетами и реальным



производством, создавая совместные кафедры, лаборатории и научные центры. Наша цель — возродить и вывести на новый уровень национальную инженерную школу, способную генерировать инновации и обеспечивать технологический суверенитет страны.

И в завершение, господин министр, какой вы видите нефтегазовую отрасль Казахстана через пять лет?

➔ Я вижу нашу энергетику умной, чистой и эффективной. Мы, безусловно, укрепим свои позиции как надежный и ответственный поставщик энергии на мировые рынки. Ключевая трансформация произойдет внутри страны.

Мы значительно увеличим долю глубокой переработки сырья, создавая здесь, в Казахстане, сложные и востребованные в мире продукты — от полимеров до специализированной химии. Мы будем лидерами в регионе по внедрению низкоуглеродных технологий и принципов ESG.

Наша главная амбиция — чтобы нефтегазовая отрасль, дополнив свою роль источника бюджетных доходов функцией мощного мультипликатора, стала драйвером для всей экономики, создавая тысячи качественных рабочих мест и обеспечивая технологический прогресс и процветание нашего народа.



ҚАЗАҚСТАН ЭНЕРГЕТИКАСЫНЫҢ ЖАҢА БАҒЫТЫ

Мұнай-газ саласы қызметкерлерінің кәсіби мерекесі мен Қазақстан Республикасы Конституциясының 30 жылдығы қарсаңында біз Энергетика министрі Ерлан АҚКЕНЖЕНОВПЕН саланың стратегиялық жетістіктері, маңызды реформалары және мұнай-газ саласының болашағы туралы сөз қозғадық. Бұл KAZSERVICE журналы үшін арнайы дайындалған сұхбат.

Ерлан Құдайбергенұлы, мұнай-газ саласы қызметкерлерінің кәсіби мерекесі мен еліміздің Конституциясының 30 жылдығы қарсаңында, соңғы жылдардағы саланың негізгі жетістіктерін қалай сипаттар едіңіз?

➤ Соңғы жылдар Қазақстанның мұнай-газ саласы үшін ауқымды өзгерістер мен технологиялық серпілістер кезеңі болды. Біз бірқатар маңызды инфрақұрылымдық жобаларды сәтті іске асырдық. Мысалы, өткен жылы Қарашығанақ кен орнын кеңейту жобасының алғашқы кезеңі аяқталып, бұл жылына 10–11 миллион тонна көлемінде өндірісті тұрақты деңгейде ұстап тұруға мүмкіндік берді. Биыл Теңіздегі болашақ кеңейту жобасы толық қуатында іске қосылды. Зауыттың үшінші буынында алғашқы мұнай алынып, өндіріс жоспарға сай жүріп жатыр. Қашағандағы компрессорларды жаңғырту жобасы да жүзеге асырылып, тәуліктік өндіру көлемі 400 мың баррельден 435 мың баррельге дейін артты. Сондай-ақ мұнай-химия өнімдерінің өндірісі айтарлықтай өсті. 2021 жылы бұл көрсеткіш 190 мың тоннаны құраса, биыл 540 мың тоннаға жетті. Бұл — отандық саланың жоғары технологиялық деңгейге көтерілу жолындағы маңызды қадам.

Министрлік жұмысының басым бағыттарының бірі — жергілікті қамтуды дамыту. Бұл бағытта қандай шаралар қолға алынуда?

➤ Бұл — стратегиялық маңызды бағыт. Біздің міндет — тек мұнай-газ саласын дамыту емес, оны отандық компаниялар үшін барынша қолжетімді ету. Біз жергіліктендірудің жол карталарын ілгерілетіп, операторлардың сатып алуларына мониторингті күшейттік және отандық өндірушілерге қолдау көрсетудің нақты тетіктерін енгіздік. Жеткізушілер форумдары, диалог алаңдары, бизнес өкілдерімен кездесулер тұрақты түрде өткізіліп тұрады. Сонымен қатар, біз сатып алуларды цифрландыруды қолдаймыз — бұл кедергілерді азайтып, қатысуды барынша ашық етуге бағытталған. Бүгінде бірқатар жобаларда қазақстандық қамту деңгейі 50%-дан асты, әрі біз осы бағытта алға баса бермекпіз.

Қазір еліміздегі газдандыру деңгейі қандай және қанша адам газға қосылған?

➤ 2025 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша еліміздегі газдандыру деңгейі 62,4%-ды құрады. Бұл дегеніміз — 20,2 миллион халықтың ішінде 12,6 миллионнан астамы табиғи газға қол жеткізген.



Бұл көрсеткіш 2023 жылмен салыстырғанда 2,4%-ға артты.

2024 жылы 4000 км-ден астам газ құбыры тартылып, 93 жоба аяқталды. Ал 2025 жылы тағы 77 жоба аяқталып, 300 мыңнан астам тұрғын газға қосылады.

Елдің солтүстік және шығыс өңірлеріне газ қашан тартылады?

☒ Қазіргі уақытта бұл өңірлерді газдандырудың екі нұсқасы қарастырылып жатыр. Соның бірі — «Сарыарқа» магистральды газ құбырының құрылысын кезең-кезеңімен Көкшетау мен Петропавлға дейін жалғастыру. Ол үшін «Бейнеу — Бозой — Шымкент» газ құбырының өткізу қабілетін арттыру қажет, яғни екінші желісі салынады. Бұл жобаны Қатар инвесторларымен бірге жүзеге асыру жоспарланып отыр. Құрылыс-монтаж жұмыстары 2025 жылғы сәуірде басталып кетті.

Қазақстан ішкі нарықтағы газ бағасын субсидиялаудан неге бас тартуға шешім қабылдады? Бұл бағытта қандай алғышарттар болды?

☒ Бұл шешім бір күнде қабылданған жоқ. Көп жылдар бойы Қазақстанда ішкі нарыққа газ, әсіресе

сұйытылған мұнай газы төмендетілген бағамен сатылып келді. Бұл әлеуметтік тұрғыда қолайлы көрінгенімен, шын мәнінде, өндірістік салаға үлкен ауыртпалық түсірді. Мысалы, 1 тонна СНГ өндіру құны 70–80 мың теңгені құраса, көтерме баға мемлекет тарапынан 45–52 мың теңгемен шектелді. Бұл дегеніміз — әр тоннадан 20–30 мың теңге көлемінде тікелей шығын.

Нәтижесінде, газ өңдейтін кәсіпорындар өз өнімін үнемі шығынмен сатуға мәжбүр болды. Бұл жағдай оларды қайта жаңғыртуға, технологиялық жаңартуға қаражат таба алмайтын деңгейге жеткізді. Уақыт өте келе біз қасіретті парадоксқа тап болдық: табиғи ресурстарға бай ел бола тұра, газ тапшылығы қауіпі туындады. Сондықтан біз экономикалық шындықты мойындап, бағаны кезең-кезеңімен нарықтық деңгейге бейімдеу жолын таңдадық. Бұл — ауыр, бірақ ел болашағы үшін қажет қадам.

Газ бағасының өсуі халыққа әсер ететіні түсінікті. Үкімет бұл мәселені қалай реттемек? Әлеуметтік осал топтарға қандай қолдау көрсетіледі?

☒ Иә, бұл өте орынды және маңызды сұрақ. Кез келген бағаның көтерілуі, әсіресе әлеуметтік маңызы бар өнімдерге қатысты болса, халыққа тікелей әсер

етеді. Сондықтан біз бұл реформаға өте абайлап, кезең-кезеңімен келеміз. Бағаны бірден босатып жіберу емес, өндірістің өзіндік құнын өтеуге жететін деңгейге дейін біртіндеп жеткізу көзделіп отыр.

Сонымен қатар, әлеуметтік әлсіз топтарды қорғау үшін арнайы қолдау механизмдері енгізіледі. Бұл — атаулы әлеуметтік көмек, коммуналдық төлемдерді субсидиялау, ауылдық аймақтарға ерекше назар аудару және әлеуметтік маңызы бар көлік құралдарына (*мысалы, қоғамдық көлік*) жеңілдік беру шараларын қамтуы мүмкін.

Біздің негізгі мақсатымыз — қарапайым халықты қиын жағдайға қалдырмау. Газ бағасының өсуі есебінен түсетін қосымша кірістер ең алдымен инфрақұрылымды жаңғыртуға, өндіріс көлемін ұлғайтуға және энергетикалық қауіпсіздікті нығайтуға бағытталады. Ал бұл өз кезегінде елдің энергетикалық тұрақтылығы мен экономикалық даму перспективаларына оң әсер етеді.

Алдағы жылдары газға сұраныс артатыны рас па? Бұл неге байланысты?

➤ Иә, бұл нақты болажам. Алдағы бірнеше жылда газ тұтыну көлемі күрт өседі деп күтілуде — 2025 жылы 21,2 миллиард текше метр болса, 2028 жылға қарай бұл көрсеткіш 32,4 миллиардқа дейін жетуі мүмкін. Бұл өте үлкен өсім.

Неге десеңіз, біріншіден, еліміздің оңтүстігінде жаңа парогаз электр станциялары іске қосылады. Екіншіден, мұнай-газ химиясы мен ауыр өнеркәсіптегі ірі инфрақұрылымдық жобалар жүзеге асырылады. Үшіншіден, өңірлерді белсенді газдандыру жұмыстары жүріп жатыр.

Бұл сұраныстың өсуі газ бағасына қалай әсер етеді?

➤ Бұл сұраныс өскен сайын, бізге газдың үздіксіз әрі тұрақты жеткізілуін қамтамасыз ету қажет болады. Қазіргі баға деңгейі саланың өзін-өзі ақтауына мүмкіндік бермейді, сондықтан біз біртіндеп экономикалық негізделген, әділ баға саясатына көшуге тиіспіз. Тек осы жолмен ғана энергетикалық қауіпсіздігімізді қамтамасыз ете аламыз.

Жыл сайын персоналға қойылатын технологиялық талаптар артып келеді. Мемлекет кадрлық әлеуетті дамытуда қандай қолдау көрсетіп жатыр?

➤ Бұл — уақыттың талабы. Біз жақсы түсінеміз: ешқандай жаңғырту білікті мамандарсыз мүмкін емес. Сондықтан бізде нақты тетіктер енгізілген: жер қойнауын пайдаланушылар жыл сайын қазақстандық кадрларды даярлауға қаржы бөледі. Осы қаржаттың 30%-ы әлеуметтік осал топтарға жататын азаматтарды оқытуға бағытталады.

Сонымен қатар, инженерлік кадрларды даярлау жұмысы дамып жатыр, университеттермен және халықаралық компаниялармен бірлескен білім беру жобалары құрылуда. Бизнес өкілдерінің инженерлік база мен ғылыми-зерттеу орталықтарын қалыптастыруға атсалысуын қолдаймыз. Яғни, бұл — жай есеп үшін емес, болашақта саланың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға жасалып жатқан нақты инвестиция.

Қазақстанның мұнай-газ секторын алдағы 5 жылда қалай елестетесіз?

➤ Мен бұл саланың тұрақты дамуын көріп отырмын — оның ішінде терең өңдеу, экологиялық қауіпсіздік және қосылған құнға басымдық берілетін болады. Біз Теңіз, Қарашығанақ және Қашаған жобаларын іске асыруды жалғастырамыз, бұл өндіру көлемінің артуына және бюджетке түсетін кірістердің көбеюіне ықпал етеді.

Мұнай-химия бағытына да ерекше назар аударылып отыр — полиэтилен өндірісі құрылысын бастау кезеңі жүріп жатыр, сонымен қатар экспорттық инфрақұрылымды дамыту жұмыстары қатар жүріп келеді.

Біз өңдеуді ынталандырып, жергіліктендіруді тереңдетеміз, сондай-ақ төмен көміртекті технологияларды дамытамыз: көмірқышқыл газын ұстау, газдандыру және шығарындыларды бақылау жобалары — соның дәлелі.

Біздің мақсат — тек қазіргі қарқынды сақтау емес, болашақтың энергетикасына берік негіз қалау.



ИТОГИ XII ЕЖЕГОДНОЙ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2025»

В Атырау прошла XII ежегодная конференция «Казнефтегазсервис-2025», традиционная площадка для открытого диалога между ключевыми игроками нефтегазового рынка, государственными структурами и подрядными организациями. В этом году мероприятие собрало более 350 участников, среди которых представители более 150 казахстанских и зарубежных компаний.

Впервые форум был проведен в 2011 году и за это время превратился в одно из самых ожидаемых событий отрасли, где обсуждаются главные вызовы, новые проекты и возможности для казахстанских компаний.

Программа конференции включила три тематические секции, например, обсуждались вопросы налоговой политики и контрактной системы, развитие крупных нефтегазохимических и международных проектов, а также обновленные подходы к закупкам операторов. Каждая секция стала не просто обменом мнениями, но и конкретным шагом к поиску совместных решений, которые помогут укрепить позиции отечественного сервиса как внутри страны, так и за ее пределами. Конференция началась с работы панельной секции и церемонии открытия.

В пленарной сессии выступили Рашид Жаксылыков, председатель президиума KazService; Абзал Куспан, депутат Мажилиса Парламента; Арымбек Кудайберген, вице-министр энергетики; Дарын Шамуратов, исполняющий обязанности акима Атырауской области; Аскар Каныбеков, заместитель акима Мангистауской области; Муратбек Маханов, представитель НПП «Атамекен»; Улан Буркитов, заместитель председателя правления QazaqGaz; Сергей Хойтинг, глава ENI в Казахстане и Олжас Худайбергенов, экономист и экс-советник президента Республики Казахстан. В этом году конференцию традиционно открыл Председатель Президиума KazService **Рашид Жаксылыков**.

Он отметил, что мероприятие за последние годы постепенно вышло за рамки регионального формата и стало заметной международной площадкой.



**ТАКИЕ ПРАКТИКИ БУДУТ ПРЕ-
СЕКАТЬСЯ, ЧТОБЫ ПОДДЕРЖКА
И ПРЕФЕРЕНЦИИ ДОСТАВА-
ЛИСЬ РЕАЛЬНЫМ КАЗАХСТАН-
СКИМ КОМПАНИЯМ**

По его словам, сегодня особенно важно не только обсуждать острые вопросы внутри страны, но и создавать условия, при которых местные сервисные компании смогут уверенно конкурировать на зарубежных рынках. В этой связи отдельно было подчеркнуто, что компания Tekfen первой среди международных партнеров привлекла казахстанского субподрядчика для работы на своем проекте в Катаре.

Одним из ключевых акцентов пленарной панели стала тема локализации и контроля за долей местного содержания. Вице-министр энергетики РК **Арымбек Кудайберген** сообщил, что доля казахстанского содержания по итогам прошлого года достигла почти 62%, и выразил уверенность, что потенциал для роста сохраняется. Для этого при министерстве создана специальная рабочая группа с участием депутатов и представителей операторов, которая регулярно отслеживает выполнение обязательств по закупкам и продвигает новые меры поддержки.

Депутат Мажилиса Парламента РК **Абзал Куспан** акцентировал, что теперь отдельное внимание будет уделяться недопущению фиктивных совместных предприятий, которые под видом локализации фактически не создают никакой добавленной стоимости для страны. *«Ранее под видом СП подавалась недостоверная информация, что якобы создается отечественная продукция».* — отметил он.

В этот раз участники говорили не только о внутреннем рынке, но и о перспективах экспорта. Отмечалось, что отечественные подрядчики все активнее осваивают международные проекты, в том числе в Катаре и Саудовской Аравии. Рашид Жаксылыков подчеркнул, что такие истории успеха могут стать ориентиром для других сервисных компаний, которые готовы масштабировать свой бизнес за пределами Казахстана.



СЕССИЯ №1 ОПЕРАТОРЫ



После пленарной части деловая программа продолжилась. Одной из ключевых частей конференции стала сессия Операторов, где представители крупнейших нефтегазовых компаний поделились своими подходами к взаимодействию с подрядчиками, развитием проектов и внедрением принципов устойчивости.

Спикерами секции выступили: Джанкарло Рую, управляющий директор NSOC, Конилкош Суесинов, заместитель генерального директора ТШО, Мухтар Манкеев, Заместитель генерального директора КПО, Жандос Оразалиев, управляющий директор по развитию бизнеса ТОО «Samruk-Kazyna Ondeu», Данат Куаныш, заместитель генерального директора филиала ТОО «ЛУКОЙЛ Казахстан Апстрим», Игорь Ильин, экс-председатель правления ТОО «КМГ PetroChem», Жандос Қайыргелді, экс-генеральный директор ТОО «Силлено».

В фокусе обсуждения оказались вопросы прозрачной закупочной политики, доли местного содержания,

подготовки кадров, развития нефтехимии и экспорта казахстанских компетенций.

Спикеры отметили важность открытого диалога с отечественными подрядчиками, необходимость повышения технической зрелости сервисных компаний и готовность инвестировать в развитие производственных мощностей и инжиниринговых решений внутри страны.

Также подчеркивалось, что крупные проекты создают мультипликативный эффект для всего сектора, и задача операторов — обеспечить участие казахстанских компаний не только на стадии строительства, но и в долгосрочном обслуживании.

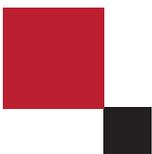
В РАМКАХ СЕКЦИИ БЫЛИ ПРЕДСТАВЛЕНЫ КОНКРЕТНЫЕ ПЛАНЫ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ, ЦИФРОВИЗАЦИИ И ПРИВЛЕЧЕНИЮ КАЗАХСТАНСКИХ ПАРТНЕРОВ В БУДУЩИЕ ПРОЕКТЫ.

ВЫСТУПЛЕНИЯ ЗАДАЛИ ТОН КОНСТРУКТИВНОМУ ОБСУЖДЕНИЮ И СТАЛИ ПРАКТИЧЕСКИМ ОРИЕНТИРОМ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ, ГОТОВЫХ К МАСШТАБНОЙ И ОТВЕТСТВЕННОЙ РАБОТЕ В ЦЕПОЧКЕ КРУПНЫХ НЕФТЕГАЗОВЫХ ИНИЦИАТИВ.

НОВОСТИ СЕКТОРА



Мухтар МАНКЕЕВ,
Заместитель генерального
директора КПО



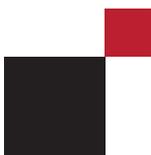
Игорь ИЛЬИН,
экс-председатель
правления ТОО «KMG
PetroChem»



Ковилкош СУЕСИНОВ,
заместитель генерального
директора ТПО



Жандос КАЙРГЕЛДИ,
экс-генеральный
директор
ТОО «Силлено»





СЕССИЯ №2 КРУПНЫЕ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ

Вторая сессия конференции была посвящена крупным нефтегазохимическим и международным проектам.

Модератором выступил Темирлан Уркумбаев, директор департамента нефтегазохимии и технического регулирования Министерства энергетики РК. В обсуждении приняли участие Али Аль Райаши (*исполнительный член Совета директоров VISTAS*), Картик Рама, главный операционный директор Petrofac Qatar, Оскар Ломбера, региональный директор Tecnicas Reunidas, Жомарт Жасанов, заместитель председателя правления по реализации проектов KMG PetroChem, Мугал Махымгали, директор проектов USS Holding в Казахстане и Раджендран Харидеван, главный операционный директор Enertec W.L.L. Участники обсудили реализацию ключевых инфраструктурных инициатив, включая строительство первого интегрированного газохимического комплекса и газосепарационного завода, а также потенциал казахстанских подрядчиков на рынках Ближнего Востока и Катара. Представители международных компаний подтвердили высокий интерес к сотрудничеству

с казахстанскими поставщиками, особенно в части инжиниринга, оборудования и подготовки кадров. Недавно, 17 июля 2025 года, спустя пять месяцев после конференции «Казнефтегазсервис-2025», Министерство энергетики РК официально объявило о создании экспертной группы по нефтехимии. Это решение стало результатом последовательной работы KazService и отвечает стратегической цели — обеспечить более активное участие отечественных компаний в новых газохимических проектах. Для KazService это особенно значимое событие: одной из приоритетных задач на 2025 год как раз и было создание такой экспертной группы.

За последние месяцы Союз провел встречи с вице-министром энергетики Арымбеком Кудайбергеном, директором департамента нефтегазохимии Темирланом Уркумбаевым, а также направил официальное письмо министру энергетики в апреле и другие встречи, чтобы реализовать данную идею.

В ПРОДОЛЖЕНИЕ РАБОТЫ ПО РАСШИРЕНИЮ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЕЛЕГАЦИЯ KAZSERVICE ПО ПРИГЛАШЕНИЮ КОМПАНИИ TÉCNICAS REUNIDAS ПОСЕТИЛА ОФИС И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПЛОЩАДКИ В МАДРИДЕ.

НА ПОВЕСТКЕ БЫЛИ ВОПРОСЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ, ПОДГОТОВКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ И ИНТЕГРАЦИИ КАЗАХСТАНСКИХ ПОСТАВЩИКОВ В МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЦЕПОЧКИ. ПОДРОБНОСТИ НА СТР. 86 ТЕКУЩЕГО ВЫПУСКА ЖУРНАЛА KAZSERVICE.



**Арымбек
КУДАЙБЕРГЕН,**
Вице-министр
энергетики



Оскар ЛОМБЕР,
региональный директор
Tecnicas Reunidas



**Мугал
МАХЫМГАЛИ,**
директор проектов
UCC Holding
в Казахстане



**Жомарт
ЖАСАНОВ,**
заместитель пред-
седателя правле-
ния по реализации
проектов
KMG PetroChem





СЕССИЯ №3 ЗАКУПКИ ОПЕРАТОРОВ

Заключительная секция конференции была посвящена вопросам закупочной политики крупных операторов.

Модератором выступил Нурлан Жумагулов, Директор общественного фонда Energy Monitor. В обсуждении приняли участие представители ведущих игроков отрасли: Ерлан Муканбежанов, заместитель генерального директора Kalamkas-Khazar Operating, Нурлан Шарипов, заместитель генерального директора ТОО «Самрук-Казына Контракт», Рафаэль Алана, менеджер закупок по стратегическим контрактам ТШО, Нурлан Примкулов, менеджер по управлению поставщиками и анализу рынка NSCOS и Ерлан Дюсенов, эксперт по договорной работе и закупкам КПО. Основное внимание в секции было уделено развитию прозрачных и прогнозируемых закупочных процедур, механизмам долгосрочного планирования, обновлению требований к поставщикам, а также подходам к заключению прямых договоров с казахстанскими компаниями. Обсуждались сложности, с которыми сталкиваются подрядчики в рамках СРП-проектов, и возможные пути их преодоления. Участники отметили, что на фоне растущих инвестиционных проектов особую значимость приобретает развитие зрелых партнерских отношений между операторами

и местными поставщиками. Прозвучали предложения по созданию единой цифровой платформы с актуальной информацией о потребностях и требованиях операторов, а также по укреплению координации между закупочными подразделениями и отраслевыми союзами. Завершилась конференция нетворкингом и B2B-встречами, в ходе которых представители ТШО, КПО, NSCOS, Silleno, ККО и других крупных игроков отрасли обсудили с казахстанскими компаниями новые условия контрактной политики, специфику СРП и механизмы долгосрочного партнерства. Участники отметили важность раннего планирования, открытости закупочных планов и повышения предсказуемости взаимодействия между заказчиком и поставщиком. Одним из ключевых итогов стало подписание меморандума о сотрудничестве между KazService и Ситуационным аналитическим центром Топливо-энергетического комплекса. Этот документ откроет путь к совместным проектам в области разработки и внедрения передовых технологических решений в энергетике, что особенно актуально на фоне растущего спроса на инновации в отрасли.

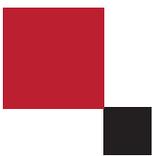
КОНФЕРЕНЦИЯ «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС» В ОЧЕРЕДНОЙ РАЗ ПОДТВЕРДИЛА СВОЮ РОЛЬ ЭФФЕКТИВНОЙ ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКИ МЕЖДУ БИЗНЕСОМ И ГОСУДАРСТВОМ.

КАК ПОДЧЕРКНУЛИ СПИКЕРЫ, ДЕЛЕГАТЫ, ГОСТИ ФОРУМА ГЛАВНАЯ ЦЕННОСТЬ МЕРОПРИЯТИЯ НЕ ТОЛЬКО В ВЫЯВЛЕНИИ ОСТРЫХ ПРОБЛЕМ, НО И В ТОМ, ЧТО КАЖДЫЙ ГОД ЗДЕСЬ ФОРМИРУЮТСЯ КОНКРЕТНЫЕ ШАГИ, МЕНЯЮЩИЕ ЛАНДШАФТ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА В КАЗАХСТАНЕ.

НОВОСТИ СЕКТОРА



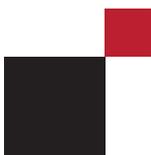
Нурлан ЖУМАГУЛОВ,
Директор общественного
фонда Energy Monitor



**Ерлан
МУКАНБЕДЖАНОВ,**
заместитель
генерального директора
Kalamkas-Khazar
Operating



Нурлан ШАРИПОВ,
заместитель
генерального директора
ТОО «Самрук-Казына
Контракт»





RESULTS OF THE XII ANNUAL OILFIELD SERVICE CONFERENCE “KAZNEFTEGAZSERVICE-2025”

The XII annual “Kazneftegazservice-2025” conference was held in Atyrau, serving as a traditional platform for open dialogue between key oil and gas market players, government agencies, and contracting organizations. This year, the event brought together more than 350 participants, including representatives of over 150 Kazakh and international companies.

Launched in 2011, the forum has evolved into one of the most anticipated industry events, where key challenges, new projects, and opportunities for Kazakhstani companies are discussed.

The 2025 program featured three thematic sessions, covering tax policy and contracting systems, the development of major petrochemical and international projects, and updated approaches to procurement by operators. Each session served not only as an exchange of opinions but also as a concrete step toward finding joint solutions aimed at strengthening the position of local service companies both in Kazakhstan

and abroad. The conference opened with a plenary session and official ceremony. Speakers included Rashid Zhaxylykov, Chairman of the Presidium of KazService; Abzal Kuspan, Member of the Mazhilis of the Parliament; Arymbek Kudaibergen, Vice Minister of Energy; Daryn Shamuratov, Acting Akim of Atyrau Region; Askar Kanybekov, Deputy Akim of Mangystau Region; Muratbek Makhanov representing the “Atameken” National Chamber of Entrepreneurs; Ulan Burkitov of QazaqGaz; Seger Hoiting, Head of ENI in Kazakhstan and Olzhas Khudaibergenov, economist and former advisor to the President of the Republic of Kazakhstan.



SUCH PRACTICES WILL BE ELIMINATED TO ENSURE THAT SUPPORT AND PREFERENCES GO ONLY TO REAL KAZAKHSTANI COMPANIE

This year, the conference was officially opened by KazService Chairman Rashid Zhaxylykov. He emphasized that over the past years, the event has grown beyond a regional format into a recognized international platform. According to him, it is particularly important not only to address domestic challenges but also to create conditions for local service companies to compete confidently in foreign markets. He also noted that Tekfen was the first among international partners to engage a Kazakhstani subcontractor for its project in Qatar.

One of the focal points of the plenary session was localization and the monitoring of local content. Vice Minister Arymbek Kudaibergen reported that the share of Kazakhstani content reached nearly 62% last year and expressed confidence in its continued growth. A special working group under the Ministry, including members of parliament and operator representatives, has been established to monitor procurement obligations and promote new support measures.

Abzal Kuspan, Member of Parliament, stressed the importance of preventing fake joint ventures, which in the name of localization, do not generate any added value for the country.

“In the past, we saw inaccurate reports suggesting that local production was being created,” he noted.

This year, participants discussed not only the domestic market but also export opportunities. It was noted that local contractors are increasingly entering international projects, including in Qatar and Saudi Arabia. Rashid Zhaxylykov emphasized that these success stories can serve as a benchmark for other service companies looking to scale up their businesses beyond Kazakhstan.



SESSION 1 OPERATORS



Following the plenary session, the business program continued. One of the key parts of the conference was the Operators' Session, where representatives of the largest oil and gas companies shared their approaches to working with contractors, project development, and the implementation of sustainability principles.

The discussion was moderated by Aidos Koldassov, General Director of KazService. Speakers of the session included: Giancarlo Ruiu, Managing Director of NCOC; Konilkosh Suyessinov, Deputy General Director of TCO; Mukhtar Mankeyev, Deputy General Director of KPO; Zhandos Orazaliyev, Managing Director for Business Development at Samruk-Kazyna Ondeu; Danat Kuanish, Deputy General Director of the LUKOIL Kazakhstan Upstream Branch; Igor Ilyin, former Chairman of the Management Board at KMG PetroChem; and Zhandos Kaiyrgeldi, former General Director of Silleno LLP.

The discussion focused on procurement transparency, local content, workforce development, petrochemistry, and the export of Kazakhstani expertise. Speakers emphasized the importance of open dialogue with

domestic contractors, the need to enhance the technical maturity of service companies, and their willingness to invest in developing production capacities and engineering solutions within the country. It was also highlighted that large-scale projects generate a multiplier effect for the entire sector, and operators must ensure the involvement of local companies not only during the construction phase but throughout long-term operations.

The session presented concrete plans on localization, digitalization, and the inclusion of Kazakhstani partners in upcoming projects. These presentations set the tone for a constructive discussion and provided practical guidance for suppliers ready to take on ambitious and responsible roles within the supply chains of major oil and gas initiatives.

SECTOR NEWS



Mukhtar MANKEYEV,
Deputy General
Director of KPO



Igor ILYIN,
former Chairman of the
Management Board at
KMG PetroChem



**Konilkosh
SUYESSINOV,**
Deputy General
Director of TCO



Zhandos KAIYRGELDI,
former General Director
of Silleno LLP.



SESSION 2

MAJOR PETROCHEMICAL AND INTERNATIONAL PROJECTS



The second session of the conference focused on large-scale petrochemical and international projects.

The discussion was moderated by Temirlan Urkumbayev, Director of the Department of Petrochemicals and Technical Regulation at the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan. Among the participants were Ali Al-Rayashi, Executive Board Member of VISTAS; Karthik Ramaya, Chief Operating Officer at Petrofac Qatar; Oscar Lombera, Regional Director at Técnicas Reunidas; Zhomart Zhassanov, Deputy Chairman for Project Implementation KMG PetroChem; Mughal Makhymgali, Project Director at UCC Holding in Kazakhstan and Rajendran Haridevan, Chief Operating Officer at Enertec W.L.L.;

The speakers discussed the implementation of key infrastructure initiatives, including the construction of Kazakhstan's first integrated gas chemical complex and gas separation plant, as well as the growing potential of Kazakhstani contractors in the Middle Eastern and Qatari markets.

International representatives expressed strong interest in cooperating with Kazakhstani suppliers, particularly in engineering, equipment provision, and workforce training. On July 17, 2025 — five months after the Kazneftegazservice-2025 Conference — the Ministry of Energy of Kazakhstan officially announced the establishment of a petrochemical expert group. This decision was the result of consistent efforts by KazService and aligns with the strategic goal of increasing the participation of domestic companies in new gas chemical projects.

For KazService, this was a significant achievement, as forming such an expert group had been one of the Union's key priorities for 2025. Over recent months, KazService held meetings with Vice Minister of Energy Arymbek Kudaybergen, Department Director Temirlan Urkumbayev, and also sent an official letter to the Minister of Energy in April, followed by further consultations to realize this initiative.

AS PART OF ITS EFFORTS TO EXPAND EXPORT POTENTIAL, A KAZSERVICE DELEGATION VISITED THE OFFICE AND PRODUCTION FACILITIES OF TÉCNICAS REUNIDAS IN MADRID, AT THE COMPANY'S INVITATION.

THE AGENDA INCLUDED DISCUSSIONS ON LOCALIZATION, ENGINEERING WORKFORCE TRAINING, AND THE INTEGRATION OF KAZAKHSTANI SUPPLIERS INTO GLOBAL SUPPLY CHAINS. FULL DETAILS ARE AVAILABLE ON PAGE #86 OF THE CURRENT ISSUE OF KAZSERVICE MAGAZINE.

SECTOR NEWS



**Arymbek
KUDAYBERGEN,**
Vice Minister of Energy



Oscar LOMBERA,
Regional Director at
Técnicas Reunidas



**Mughal
MAKHYMGALI,**
Project Director at
UCC Holding in
Kazakhstan



**Zhomart
ZHASSANOV,**
Deputy Chairman
for Project
Implementation
KMG PetroChem





SESSION 3

PROCUREMENT POLICIES OF OPERATORS

The final session of the conference was dedicated to the procurement strategies of major operators.

The discussion was moderated by **Nurlan Zhumagulov**, Executive Director of "ENERGY MONITOR" Fund. Among the participants were key industry representatives: Yerlan Mukanbedzhanov, Deputy General Director of Kalamkas-Khazar Operating; Nurlan Sharipov, Deputy General Director of Samruk-Kazyna Contract LLP; Rafael Alana, Strategic Contracts Procurement Manager at TCO; Nurlan Primkulov, Supplier Management and Market Analyst at NCOC; and Yerlan Dyusenov, Contracts and Procurement Expert at KPO.

The session focused on enhancing transparent and predictable procurement procedures, introducing mechanisms for long-term planning, updating supplier requirements, and developing direct contracting practices with Kazakhstani companies. Participants also discussed the challenges faced by contractors within PSA-based projects and possible solutions. In the context of growing investment activity, the importance of fostering mature partnerships between operators and local suppliers was emphasized. Proposals were made to develop a unified digital

platform containing up-to-date information on operator needs and requirements, as well as to strengthen coordination between procurement departments and industry associations.

The conference concluded with networking and B2B meetings, where representatives of TCO, KPO, NCOC, Silleno, KKO, and other major industry players discussed with Kazakhstani companies the new conditions of contractual policies, the specifics of PSA frameworks, and mechanisms for long-term collaboration. Participants stressed the importance of early planning, procurement plan transparency, and improving predictability in buyer-supplier relations.

One of the key outcomes was the signing of a **memorandum of cooperation between KazService and the Situational-Analytical Center of the Fuel and Energy Complex of the Republic of Kazakhstan**. This document paves the way for joint projects in the development and implementation of advanced technological solutions in the energy sector — a particularly timely initiative amid growing demand for innovation.

THE KAZNEFTEGAZSERVICE CONFERENCE HAS REAFFIRMED ITS POSITION AS A KEY DIALOGUE PLATFORM BETWEEN BUSINESS AND GOVERNMENT.

ACCORDING TO SPEAKERS AND PARTICIPANTS, ITS GREATEST VALUE LIES NOT JUST IN IDENTIFYING CHALLENGES, BUT IN THE CONSISTENT DEVELOPMENT OF CONCRETE ACTIONS THAT HELP SHAPE THE FUTURE OF KAZAKHSTAN'S OILFIELD SERVICES SECTOR.

SECTOR NEWS



Nurlan ZHUMAGULOV,
Executive Director of
"ENERGY MONITOR"



Yerlan MUKANBEDZHANOV,
Deputy General
Director of
Kalamkas-Khazar
Operating



Nurlan SHARIPOV,
Deputy General Director
of Samruk-Kazyna
Contract LLP



XII ANNUAL CONFERENCE KAZNEFTEGAZSERVICE-2025:

Алтын Серіктестер Golden Partners

ASPAN
CONSTRUCTION COMPANY

СОО REALTY
GROUP

ISKER

KazPetro
DRILLING

kent

ОБК NOVUS
BOLASHAK

Серіктестер Partners

ALEKS
ASU

ancon
EPC COMPANY

ARIADNA

ERSAI

ОЗ
АЗОТНЫЙ ЗАВОД

Baker Hughes



EXPERTISE

FIR CASPIAN

NSG NEWTECH
SYSTEMS
GROUP

ЛУКОЙЛ
СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

OKTR
EthosEne

HALLIBURTON

OBO
BETTERMANN

RIWAL

SemArco
MEMBER OF ARCHEMICON GROUP

Alimay
Pipeline Solutions

BORKIT
SAFETY

Медиа Серіктестер Media Partners

CASPIAN
NEWS

CMN.KZ
CENTRAL MEDIA NEWS

ENERGY
MONITOR

Forbes
KAZAKHSTAN

KURSIV

OIL&GAS
OF KAZAKHSTAN

PETROLEUM
Kazakhstan Analytical Journal



ОПТИМИЗИРУЕМ ЛОГИСТИКУ ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНОГО БИЗНЕСА

KAZLOGISTIC SOLUTIONS — ведущая логистическая компания с десятилетним опытом. Мы работаем на крупных нефтегазовых проектах и перевозим опасные, негабаритные и ценные грузы, включая нефть и нефтепродукты, оборудование и химические вещества. Собственный штат таможенных брокеров и подвижной состав позволяют нам оптимизировать маршруты и предлагать эффективные решения.

Специализируемся на перевозках любыми видами транспорта. Берем на себя всю цепочку поставок: от железнодорожных и морских перевозок до таможенного оформления и складского хранения.

С нами удобно и надежно — один партнер, полная ответственность.



Железнодорожные перевозки
(международные и локальные)



Проектная деятельность
(инвестиционные, маркетинговые проекты, трейдинг, консалтинг)



Автоперевозки
(с полной и частичной загрузкой)



Перевозки нестандартных грузов
(негабаритных, тяжеловесных)



Авиаперевозки
(экспортные, импортные, транзитные и трансферные перевозки всех видов грузов)



Складские помещения
(полный спектр складских услуг)



Морские и мультимодальные перевозки



Таможенное оформление грузов



Республика Казахстан, г. Алматы,
проспект Назарбаева 187Б, 1 этаж

info@cls-international.com

+7 (727) 356 6868

+7 (701) 138 6768



«БЕЗОПАСНОСТЬ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ПАРТНЕРСТВО — КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ БУДУЩЕМУ»

В июне 2025 года Уильям ЛАКОБИ был назначен генеральным директором ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) — крупнейшего нефтегазового предприятия Казахстана. За более чем 30-летнюю карьеру в Chevron он занимал руководящие должности в США, Анголе, Индонезии и Южной Африке. В этом интервью Уильям ЛАКОБИ делится своими первыми впечатлениями от работы в Казахстане, стратегическими приоритетами ТШО и взглядом на ключевые вызовы отрасли.



Каковы Ваши первые впечатления от команды ТШО и масштаба деятельности компании в Казахстане?

➤ Для меня большая честь возглавить ТШО в такой важный момент его истории. Тенгизское месторождение — одно из самых технически сложных в мире, и я глубоко впечатлен профессионализ-

мом команды ТШО. Это коллектив, объединенный общей целью — безопасно и эффективно развивать один из крупнейших нефтегазовых проектов в мире.

Я также с нетерпением жду дальнейшего укрепления партнерских отношений с Правительством Казахстана, нашими акционерами и местным населением.

Каковы Ваши краткосрочные и долгосрочные приоритеты на посту генерального директора ТШО? Планируются ли изменения в стратегии развития компании?

■ Суть того, кем мы являемся как ТШО, и того, чем мы занимаемся, остается неизменной. Моя задача — укрепить уже заложенную прочную основу. Я выделяю пять ключевых направлений:

Во-первых, безопасность превыше всего. Мы обязаны сохранять бескомпромиссную приверженность безопасности — как технологической, так и личной.

Во-вторых, операционная эффективность. После завершения ПБР мы сосредоточены на продлении полки добычи и максимизации прибыли для Республики Казахстан и акционеров.

В-третьих, постоянное совершенствование. Мы стремимся к устойчивому повышению конкурентоспособности.

В-четвертых, этика и соблюдение норм. Мы продолжаем развивать культуру честности, ответственности и соответствия.

В-пятых, партнерство. Укрепление доверия с сотрудниками, государством и обществом — ключ к нашему успеху.

Вопрос локализации остается актуальным для отрасли. Какие шаги предпринимает ТШО для устойчивого развития местных поставщиков и подрядчиков?

■ Казахское содержание является стратегическим вопросом для страны, и ТШО стремится поддерживать это важное направление. Стратегия роста ТШО, среди прочего, включает участие в развитии казахского рынка высококачественных товаров международного стандарта.

ТШО реализует эффективную программу развития поставщиков, которая включает квалификацию местных производителей и поставщиков услуг для нужд компании. Одним из основных аспектов стратегии развития казахского содержания является работа с действующими и потенциальными

поставщиками, чтобы удостовериться в понимании технических требований ТШО, стандартов качества и безопасности, которые должны быть соблюдены для ведения бизнеса в нефтегазовой индустрии.

Цель программы развития поставщиков ТШО заключается в профессиональном росте казахстанских поставщиков с помощью устранения определенных несоответствий между существующими мощностями поставщика и требованиями компании ТШО к товарам, работам и услугам.

Помимо внутренней программы развития поставщиков, ТШО также ведет активную работу с международным центром машиностроения IMBC, где тремя операторами были разработаны 12 товарных групп, по которым IMBC проводит оценку и развитие местных производителей.

Недавно я принял участие в ежегодном собрании членов IMBC в Астане с участием Министерства энергетики Республики Казахстан и трех крупных нефтегазовых операторов, включая ТШО. Важно, чтобы казахские компании были готовы адаптироваться к международным стандартам, особенно в области безопасности, поскольку в стране имеются технически сложные месторождения.

В результате сотрудничества с IMBC в прошлом году ТШО заключил долгосрочные контракты на поставку материалов для технического обслуживания, ремонта и эксплуатации, а также средств индивидуальной защиты. Были подписаны несколько меморандумов и соглашений, которые в настоящее время находятся на стадии реализации.

В зависимости от потребностей бизнеса ТШО продолжает искать возможности для увеличения казахского содержания как через действующих поставщиков, так и через новых потенциальных производителей, выявленных в партнерстве с отраслевыми организациями.

Также хотел отметить, что ТШО принимает небольшие отклонения цен в пользу отечественных производителей на поставку материалов. Это сделано с целью создания больших возможностей и увеличения конкурентоспособности отечественных про-

ТШО ежегодно публикует свой план заключения контрактов и закупок на внешнем веб-сайте, чтобы обеспечить осведомленность рынка о потенциальной возможности работы с ТШО, также активно взаимодействует с казахстанскими производителями, предоставляя им обратную связь в части улучшения качества выпускаемой продукции, соответствие как внутренним, так и международным стандартам.

изготовителей путем применения ценовой толерантности для технически подтвержденной местной продукции.

Один из чувствительных вопросов для казахстанских подрядчиков — доступ к тендерам, особенно из-за высоких требований к банковским гарантиям и техническим стандартам. Планируются ли изменения в политике ТШО в отношении местных финансовых институтов?

➤ ТШО придерживается принципов справедливости и прозрачности в процессе заключения контрактов. Для выявления потенциальных бизнес-партнеров компания использует портал выражения заинтересованности поставщиков (*SEOI*), а также активно принимает участие в отраслевых выставках и конференциях, организует свои форумы, где активно делится информацией о том, как стать партнером ТШО.

ТШО также предпринял шаги по упрощению процесса финансовой квалификации. В частности, в рамках обновленной процедуры, поставщики, запрашивающие нестандартные условия оплаты (*например, предоплату или поэтапную оплату*) по контрактам с высокой стоимостью или риском, теперь могут предоставлять банковские гарантии не только от международных, но и от казахстанских банков второго уровня. Главное условие — наличие у банка кредитного рейтинга не ниже «BBB» по шкале S&P и Fitch или «Baa2» по Moody's.

Более того, ТШО ежегодно публикует свой план заключения контрактов и закупок на внешнем веб-сайте, чтобы обеспечить осведомленность рынка о потенциальной возможности работы с ТШО.

ТШО также активно взаимодействует с казахстанскими производителями, предоставляя им обратную связь в части улучшения качества выпускаемой продукции, соответствие как внутренним, так и международным стандартам.

Искусственный интеллект — одна из самых обсуждаемых тем в мире. Какие потребности и планы у ТШО в этой области?

➤ ТШО стремится эффективно использовать технологии искусственного интеллекта для развития нефтегазовой отрасли Казахстана.

При этом в нашем подходе к искусственному интеллекту человек играет ключевую роль в принятии окончательных решений.

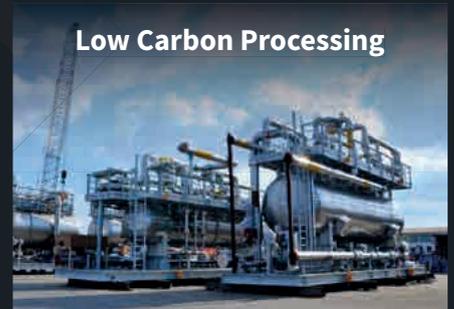
Такой подход позволяет, что позволяет безопасно повышать прибыльность, улучшать условия и опыт работы сотрудников, а также задавать темп развития энергетики в стране.

Применение ИИ уже принесло значительную ценность для производственных направлений компании.

Наша команда активно разрабатывает и внедряет аналитические решения, а также формирует стратегию масштабного внедрения аналитики и ИИ в повседневные бизнес-процессы.

Process Systems

Your value creation partner for energy production



process-systems@nov.com

nov.com/process-systems



SAFETY, EFFICIENCY, AND PARTNERSHIP — THE KEYS TO A SUSTAINABLE FUTURE

In June 2025, William “Billy” LACOBIE was appointed General Director of Tengizchevroil LLP (TCO), Kazakhstan’s largest oil and gas enterprise. Over his 30-year career with Chevron, he has held leadership roles in the United States, Angola, Indonesia, and South Africa. In this interview, Billy LACOBIE shares his first impressions of working in Kazakhstan, outlines TCO’s strategic priorities, and reflects on the key challenges facing the industry.

What are your initial impressions of the TCO team and the scale of the company’s operations in Kazakhstan?

➤ It is a great honor for me to lead TCO at such a pivotal moment in its history. The Tengiz field is one of the most technically complex in the world, and I am deeply impressed by the professionalism of the TCO team. This is a group united by a shared purpose — to safely and efficiently develop one of the world’s largest oil and gas projects. I also look forward to further strengthening our partnerships with the Government of Kazakhstan, our shareholders, and local communities.

What are your short and long-term priorities as General Director of TCO? Are there any planned changes to the company’s development strategy?

➤ The essence of who we are as TCO and what we do remains unchanged. My role is to build on the strong foundation already in place. First and foremost, safety is our top priority. We must maintain an uncompromising commitment to both process and personal safety. Second, operational efficiency is key. Following the completion of the FGP-WPMP, we are focused on sustaining production levels and maximizing value for the Republic of Kazakhstan and our shareholders.

Third, we are committed to continuous improvement. Our goal is to sustainably enhance our competitiveness. Fourth, ethics and compliance remain central. We continue to foster a culture of integrity, accountability, and adherence to standards. Fifth, partnership is essential. Strengthening trust with employees, the government, and society is fundamental to our success.

Local content remains a key issue for the industry. What steps is TCO taking to support the sustainable development of local suppliers and contractors?

➤ Local content is a strategic priority for Kazakhstan, and TCO is committed to supporting this important direction. Our growth strategy includes, among other things, participation in the development of a Kazakhstani market for high-quality, internationally compliant goods. TCO runs a robust supplier development program that includes qualifying local manufacturers and service providers to meet the company’s needs. A core element of this strategy is working closely with current and potential suppliers to ensure they understand TCO’s technical, quality, and safety requirements for operating in the oil and gas industry.

INTERVIEW

The goal of our supplier development program is to support the professional growth of Kazakhstani suppliers by addressing gaps between their current capabilities and TCO's requirements for goods, works, and services.

In addition to our internal efforts, TCO actively collaborates with the International Machine-Building Center (*IMBC*), where 12 product groups have been developed by three operators. IMBC evaluates and supports the development of local manufacturers in these categories.

I have recently attended the annual meeting of the members of IMBC in Astana with the participation of the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan and three large oil and gas operators, including TCO. It is important that local companies are ready to adapt to international standards, especially regarding safety, as Kazakhstan has technically challenging oil fields.

As a result of work with IMBC last year, TCO signed long-term contracts for the supply of MRO (*Maintenance, Repair, and Operations*) and protective materials, several memorandums and agreements, which are currently in the process of implementation. Depending on business needs, TCO continues to explore opportunities to increase local content through both existing suppliers and new potential manufacturers identified in partnership with industry organizations.

I would also like to highlight that TCO allows for minor price deviations in favor of domestic producers when procuring materials.

This pricing tolerance is designed to create greater opportunities and enhance the competitiveness of local manufacturers whose products meet technical requirements.

Access to tenders remains a sensitive issue for Kazakhstani contractors, particularly due to stringent requirements for bank guarantees and technical standards. Are there any planned changes in TCO's policy regarding local financial institutions?

➤ TCO adheres to principles of fairness and transparency in its contracting process. To identify potential business partners, we use the Supplier Expression of Interest (*SEOI*) portal, actively participate in industry exhibitions and conferences, and host our own forums to share information on how to become a TCO partner.

We have also taken steps to simplify the financial qualification process. Under our updated procedures, suppliers requesting non-standard payment terms (*such as advance or milestone payments*) for high-value or high-risk contracts may now provide bank guarantees not only from international banks but also from second-tier Kazakhstani banks. The key requirement is that the bank must have a credit rating of at least "BBB" from S&P or Fitch, or "Baa2" from Moody's.

Furthermore, TCO publishes its annual contracting and procurement plan on its external website to ensure market awareness of potential opportunities.

TCO also actively engages with Kazakhstani manufacturers, providing feedback to help improve product quality and ensure compliance with both internal and international standards.

Artificial intelligence is one of the most talked-about topics globally. What are TCO's needs and plans in this area?

➤ TCO is committed to leveraging artificial intelligence technologies to advance Kazakhstan's oil and gas sector. At the core of our AI approach is the principle that humans remain central to final decision-making. This ensures that we can safely enhance profitability, improve employee experience, and help shape the future of energy in the country.

AI has already delivered significant value to our operations.

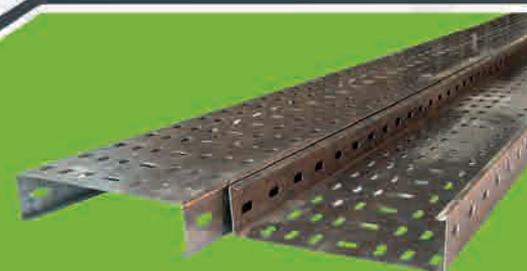
Our team is actively developing and implementing analytical solutions and is working on a strategy to scale the use of analytics and AI across everyday business processes.

CENTECH

ЗАВОД ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Contacts:

Republic of Kazakhstan
060017, Atyrau
Bereke md. 13
Tel.: +7 (7122) 30-49-12
Mob.: +7 (775) 106-77-85
E-mail: info@centech.kz
Website: www.centech.kz



Основные направления:

- Изготовление кабеленесущих систем (КНС)
- Изготовление и полная сборка электрических щитов
- Изготовление и полная сборка распределительных панелей
- Изготовление металлических шкафов для офиса и раздевалки
- Изготовление складских металлических стеллажей разной сложности

Main activities:

- Production of cable support systems
- Production and full assembly of electrical panels
- Production and assembly of distribution boards
- Production of metal cabinets for office and wardrobe
- Production of warehouse metal shelves

**LOCAL
MANUFACTURER**
**МЕСТНЫЙ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬ**

Контакты:

Республика Казахстан
060017, Атырау
мкр. Береке 13
Тел.: +7 (7122) 30-49-12
Моб.: +7 (775) 106-77-85
E-mail: info@centech.kz
Website: www.centech.kz

Our plant is located in Atyrau /
Наш завод базируется в городе Атырау



КАЗАХСТАНСКИЕ ПОДРЯДЧИКИ ОБОЗНАЧИЛИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ГБШ

В Алматы прошел круглый стол, организованный Союзом нефтесервисных компаний Казахстана (KazService) совместно с ТОО «Газопровод Бейнеу-Шымкент» (ГБШ). Во встрече приняли участие представители компании-оператора и казахстанских подрядных организаций.

Ключевой темой обсуждения стало развитие взаимодействия между ГБШ и местным бизнесом с акцентом на повышение доли казахстанского содержания. Для участников такие встречи — это возможность напрямую обсудить планы компании и обозначить, какие объемы и виды работ могут быть закрыты за счет отечественных ресурсов.

ПРОТЯЖЕННОСТЬ
ГАЗОПРОВОДА

1400 км

ПРОЕКТНАЯ
МОЩНОСТЬ

15 млрд м³



**ГБШ ИГРАЕТ ВАЖНУЮ РОЛЬ В ЭНЕРГОСНАБЖЕНИИ ЮГА СТРАНЫ
И В НАДЕЖНОЙ ТРАНСПОРТИРОВКЕ ГАЗА.**

В рамках круглого стола представители компании рассказали о планах развития и готовности к дальнейшему расширению.

Отдельно было отмечено, что уже идет работа по строительству второй линии и трех новых компрессорных станций, что открывает новые возможности для казахстанских производителей и подрядчиков.

По итогам встречи стороны договорились о необходимости регулярного обмена информацией и продолжения обсуждения в рабочем формате.

KAZSERVICE ОБОЗНАЧИЛ КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, КАСАЮЩИЕСЯ ПОВЫШЕНИЯ ВОВЛЕЧЕННОСТИ МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ОБСЛУЖИВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ



СОЮЗ ПОДГОТОВИТ СИСТЕМАТИЗИРОВАННЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE И ПЕРЕДАСТ ЕГО В АДРЕС КОМПАНИИ-ОПЕРАТОРА ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕЙ ПРОРАБОТКИ.

KAZAKH CONTRACTORS PROPOSE INITIATIVES FOR THE BEINEU-BOZOY-SHYMKENT GAS PIPELINE

A roundtable discussion was held in Almaty, organized by the KazService together with Beineu-Bozoy-Shymkent Gas Pipeline. The meeting brought together representatives of the pipeline operator and Kazakhstani contracting companies.



The main topic of discussion was strengthening cooperation between the company and local businesses, with a focus on increasing the share of local content. For participants, this was a valuable opportunity to directly discuss the company's plans and outline which types and volumes of work could realistically be performed by domestic resources.

THE PIPELINE SPANS

1400 км

DESIGN CAPACITY

15 млрд м³

THE BEINEU-BOZOY-SHYMKENT PIPELINE PLAYS A KEY ROLE IN SUPPLYING ENERGY TO SOUTHERN KAZAKHSTAN AND ENSURING THE RELIABLE TRANSPORTATION OF NATURAL GAS.

During the roundtable, company representatives shared plans for future development and confirmed their readiness for further expansion. It was noted that work is already underway on the construction of a second pipeline and three new compressor stations. These projects open up new opportunities for Kazakhstani manufacturers and contractors. At the conclusion of the meeting, both sides agreed on the importance of regular information exchange and continuing discussions in a working format.

KAZSERVICE OUTLINED KEY ISSUES AND RECOMMENDATIONS AIMED AT INCREASING THE INVOLVEMENT OF LOCAL COMPANIES IN THE OPERATION, MAINTENANCE AND CONSTRUCTION OF NEW INFRASTRUCTURE FACILITIES



THE KAZSERVICE WILL COMPILE A STRUCTURED LIST OF PROPOSALS FROM ITS MEMBER COMPANIES AND SUBMIT IT TO THE PIPELINE OPERATOR FOR FURTHER REVIEW.



КПО: 30% МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В ТОВАРАХ К 2030 ГОДУ

О чем говорили на встрече КПО с казахстанским бизнесом и как компания планирует достичь 30% по товарам к 2030 году

В мае в Астане прошел бизнес-завтрак, который объединил за одним столом представителей КПО, казахстанского бизнеса и отраслевых ассоциаций. Организатором выступил Союз нефтесервисных компаний Казахстана (KazService).

На встрече обсуждали главное — локализацию. Для казахстанских производителей это был хороший повод задать вопросы напрямую руководству КПО: как строится работа с поставщиками, как будет развиваться программа по увеличению доли местного содержания, какие барьеры еще предстоит убрать, чтобы отечественные компании играли более заметную роль в проектах оператора. Со стороны КПО в диалоге участвовали Генеральный директор Марко Марсили, заместитель генерального директора Мухтар Манкеев, директор по организации поставок Карлос Сильвестр и менеджер по развитию местного содержания Арман Аманжол. Со стороны бизнеса были руководители казахстанских инжиниринговых, производственных и сервисных компаний.

Модератором встречи выступил генеральный директор KazService Айдос Колдасов. Как подчеркнули организаторы, главная задача таких встреч — неформально отчитаться о проделанной работе, а говорить по сути, слышать реальный голос рынка и выстраивать рабочие отношения между оператором и казахстанскими компаниями. КПО на встрече отметила, что компания планирует достичь 30% доли местного содержания по товарам к 2030 году.





Для этого уже выделены 12 приоритетных товарных групп — более 2000 позиций, по которым оператор заинтересован в развитии поставок от отечественных производителей. Чтобы упростить бизнесу доступ к информации, КРО разработало цифровую платформу: компании могут быстро получить данные о нужных категориях с помощью QR-кодов, которые содержат технические параметры и требования.

Отдельной темой встречи стал механизм «контракт в обмен на инвестиции». Суть инициативы проста: если производитель готов вкладываться в новые мощности или модернизацию под потребности КРО, компания готова брать на себя встречные обязательства и заключать долгосрочный контракт. Этот подход уже применяется на практике, и, как отметили представители КРО, дает хороший эффект: компании начинают серьезно инвестировать, понимая, что для них открыт рынок сбыта.

В ходе обсуждения представители казахстанского бизнеса поднимали вопросы доступности информации и долгосрочного планирования закупок. Отмечалось, что для эффективной подготовки важно заранее видеть планы оператора, понимать объемы и сроки. Звучали также вопросы по конкуренции: важно, чтобы в тендерах участвовали разные отечественные компании, чтобы не было формального участия ради «галочки», а была настоящая конкуренция за счет качества и эффективности. В ответ представители КРО подтвердили: компания заинтересована именно в развитии сильных пулов местных поставщиков. Также в ближайших планах КРО является продолжение технических вебинаров для бизнеса, которые помогут

компаниям заранее понимать стандарты качества, экологические требования и регламенты.

В числе обсуждавшихся тем были и социальные инициативы КРО в регионе. Генеральный директор КРО Марко Марсили и заместитель генерального директора Мухтар Манкеев рассказали о проектах по строительству школ, спортивных объектов, модернизации дорожной инфраструктуры, поддержке сельхозкооперативов и развитию агрохаба Batys AgroHub. Также обсуждались вопросы внедрения цифровых решений и перспективы применения программных комплексов с элементами искусственного интеллекта в операционной деятельности.

Подводя итоги, председатель правления KazService Рашид Жаксылыков отметил: важно, чтобы каждый проект, реализуемый в регионе, становился точкой роста для местного бизнеса. Союз намерен и дальше продвигать вопросы локализации и помогать выстраивать рабочие механизмы взаимодействия между казахстанскими компаниями и оператором.

Следующим шагом стал отдельный форум, который KazService провел совместно с КРО в июле. Это мероприятие было посвящено вопросам местного содержания и развитию инжинирингового потенциала. Для отрасли такие встречи имеют важное практическое значение: это площадка, где бизнес напрямую слышит позицию оператора и получает возможность строить планы на развитие компетенций и производственных возможностей. При открытом диалоге и системном подходе программа по достижению 30% в товарах к 2030 году становится вполне реальной задачей.



KPO: SETS AMBITIOUS 30% LOCAL CONTENT TARGET BY 2030

What was discussed at the KPO meeting with Kazakhstani businesses and how the company plans to reach 30% local content in goods by 2030.

This May, a business breakfast in Astana brought together representatives of KPO and Kazakhstani businesses for an open discussion on one of the key priorities for the oil and gas sector — localization.

The event was organized by the Union of Oil Service Companies of Kazakhstan (*KazService*). For Kazakhstani manufacturers, this was a valuable opportunity to engage directly with KPO's leadership and get answers to practical questions: how the company works with suppliers, how the local content program is evolving, and what barriers still need to be addressed to give domestic companies a stronger role in KPO's projects. KPO was represented at the meeting by General Director Marco Marsili, Deputy General Director Mukhtar Mankeyev, Supply Chain Director Carlos Silvestre and Local Content Development Manager Arman Amanzhol. On the business side, the event gathered executives from leading Kazakhstani engineering, manufacturing, and service companies. The meeting was moderated by KazService General Director Aidos Koldassov.

As the organizers stressed, the goal of such meetings is not to present formal reports, but to foster a genuine exchange — hearing the voice of the market and building effective working relationships between KPO and Kazakhstani businesses. At the meeting, KPO reaffirmed its goal to reach 30% local content in goods by 2030. To drive this effort, the company has already identified 12 priority product groups covering more than 2,000 items where it is particularly seeking to develop local supply chains. To make it easier for suppliers to access information, KPO has launched a digital platform: companies can quickly find technical specifications and procurement needs using QR codes. Another key topic was the "contract in exchange for investment" mechanism. The idea is straightforward: if a supplier is ready to invest in new production capacity or modernization to meet KPO's needs, the company is prepared to offer reciprocal commitments through long-term contracts. According to KPO representatives, this model is already showing strong results — companies are more willing to invest when they have clear visibility of future demand.

During the discussion, Kazakhstani businesses raised important points about access to procurement plans and the importance of long-term visibility on volumes and timelines. There was also a strong emphasis on ensuring real competition in tenders enabling multiple domestic suppliers to compete on quality and efficiency, rather than having token participation. In response, KPO representatives confirmed that the company is committed to developing a strong pool of local suppliers. To further support this, KPO plans to continue holding technical webinars, helping businesses better understand quality standards, environmental requirements, and regulatory expectations.

The conversation also touched on KPO’s social initiatives in the region. Marco Marsili and Mukhtar Mankeyev shared updates on a range of projects from building schools and sports facilities to modernizing road infrastructure, supporting agricultural cooperatives, and developing the Batys AgroHub.

The meeting also explored opportunities around digitalization and the potential use of AI-based solutions in operational activities.

In closing, KazService Chairman Rashid Zhaxylykov highlighted the importance of ensuring that every project implemented in the region serves as a growth opportunity for local businesses.

The Union will continue to champion localization and support the development of practical cooperation between Kazakhstani companies and the operator. As a follow-up, KazService and KPO held a dedicated forum in July focused on local content and building engineering capacity.

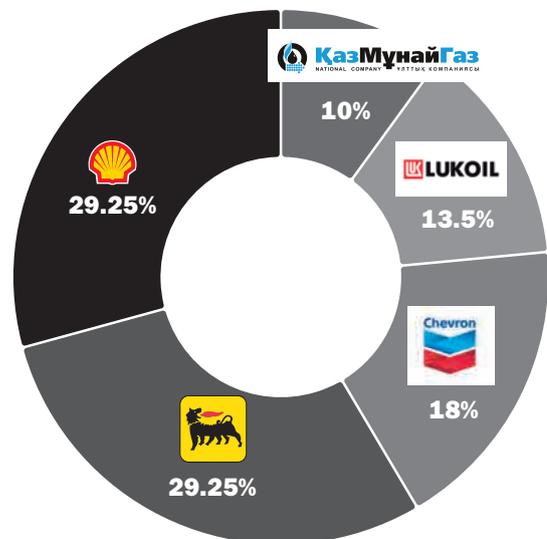
The event provided the industry with an invaluable platform, a place where businesses heard directly from the operator and were able to plan for future growth in capabilities and production.

With open dialogue and a systematic approach, the goal of achieving 30% local content in goods by 2030 was seen as well within reach.

PROJECT PARTICIPANTS

The Karachaganak project is being implemented under a Final Production Sharing Agreement between the Government of the Republic of Kazakhstan and an international consortium consisting of:

- Shell — 29.25%**
- Eni — 29.25%**
- Chevron — 18%**
- LUKOIL — 13.5%**
- KazMunayGas — 10%**





ТШО СМЯГЧАЕТ ТРЕБОВАНИЯ К БАНКОВСКИМ ГАРАНТИЯМ

Как сделать правила закупок в нефтегазовой отрасли Казахстана более прозрачными и доступными для отечественного бизнеса?

Этот вопрос стал ключевым на встрече Союза нефтесервисных компаний Казахстана с Тенгизшевройл, которая состоялась 14 мая в Атырау. Мероприятие прошло в формате делового завтрака.

Хотя встреча задумывалась как неформальная, обсуждение быстро перешло в конструктивный диалог о барьерах, с которыми сталкиваются местные компании, и возможных изменениях, способных повлиять на рынок.

Со стороны ТШО в дискуссии приняли участие Конилкош Суесинов, заместитель генерального директора, Стивен Коннер, генеральный менеджер по операциям, Адам Уиллер, менеджер по материально-техническому обеспечению и управлению цепочками поставок, Аслан Отегенулы и Арман Садирабаев, блок казахстанского содержания, Жаклин Стар, инженерная служба, и Джон Фелл, руководитель по эксплуатации и обслуживанию.

Тенгизшевройл уделяет особое внимание развитию казахстанского содержания и принимает комплексные меры по качественному увеличению доли местного содержания в товарах, работах и услугах. Так внедряются изменения в тендерные процедуры, совершенствуются контрактные механизмы. В прошлом году в сотрудничестве с Министерством энергетики была разработана Программа развития внутривосточной ценности товаров, работ и услуг, которая станет основой для реализации планов по КС ТШО на ближайшие пять лет.

Конилкош СУЕСИНОВ,
заместитель генерального
директора ТШО

БАНКОВСКАЯ ГАРАНТИЯ

Тема банковских гарантий вызвала большой интерес участников встречи. Зауреш Мендигалиева, директор филиала банка «Береке», отметила, что на практике действуют довольно жесткие требования: для контрактов до десяти миллионов долларов допускаются только банки с рейтингом не ниже ВВ, а таких на рынке — единицы. Кроме того, для получения банковской гарантии требуется не только рейтинг, но и история операций с банком минимум шесть месяцев, что снижает гибкость поставщиков и ведет к дополнительным издержкам. Со стороны ТШО Кокилкош Суесинов подтвердил: в этом вопросе сдвиг уже есть. Минимальные требования снижены до уровня ВВ+, однако дальнейшее смягчение потребует времени.

Рашид Жаксылыков напомнил, что это результат многолетнего диалога. Еще несколько лет назад гарантии от банков второго уровня вообще не принимались. Сейчас прогресс очевиден, но для следующего шага важно совместно понять, какие критерии и методики необходимо доработать, чтобы расширить пул принимаемых банков. Стив Коннер, генеральный менеджер по производству ТШО, подчеркнул: требования по банковским гарантиям связаны не с ограничениями для бизнеса, а с необходимостью долгосрочной стабильности и финансовой надежности поставщиков, особенно с учетом специфики месторождения Тенгиз. Тем не менее ТШО уже пересматривает свою политику и готово к дальнейшему диалогу с рынком.

ТЕНДЕРЫ ПРИОРИТЕТ ДЛЯ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ

На встрече обсуждались и изменения в тендерных подходах. ТШО озвучил четкую позицию: если на рынке есть от трех до пяти конкурирующих казахстанских производителей, тендер может проводиться только среди них, без допуска иностранных компаний. Этот подход участники встречи поддержали. По мнению многих представителей бизнеса, такая практика дает реальную возможность развивать внутренние компетенции и расширять участие отече-

ственных компаний в крупных проектах. Также был отмечен положительный опыт применения механизма Trial Locals, пробных закупок у новых местных поставщиков.

В то же время участники подчеркнули, что для долгосрочного эффекта необходима более понятная система с четкими критериями оценки и возможностью перехода от пробных закупок к полноценному участию в тендерах.

ИМВС И ТОВАРЫ?

Тема ремонта и локализации высокотехнологичных сервисов заняла важное место в обсуждении. Несколько компаний, включая KTR Ethos & Energy, подняли вопрос: какие подходы ТШО внедряет в рамках новой стратегии технического обслуживания и ремонта. Как отметил Стив Коннер, ТШО постепенно переходит от политики «заменить» к концепции value-based maintenance — ремонту с фокусом на эффективность вложений и максимальное продление ресурса оборудования. Уже сейчас компания развивает локальные мощности в Атырау и на Тенгизе, а также начинает сотрудничество с площадками вроде индустриального парка ЕИР Урал.

Кроме того, эти вопросы вошли в новую пятилетнюю программу по развитию казахстанского содержания. В то же время, как подчеркнул Нурлан Досанов (*KTR Ethos & Energy*), сегодня важна не только локализация новых товаров, но и развитие авторизованных центров по ремонту сложного оборудования — газотурбин, компрессоров, блоков сгорания. Производить такие компоненты в Казахстане нецелесообразно из-за ограниченного рынка, зато создание сервисов по восстановлению и капитальному ремонту дало бы значимый эффект для всей отрасли.

По мнению участников, сейчас в программе ИМВС на эту часть направлено мало ресурсов, основное внима-

ние уделяется мелким товарам. Представители ТШО подтвердили, что IMBC создавался с акцентом именно на товарные категории. При этом вопросы ремонта, по словам Конилкоша Суесинова, логично выносить

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Одной из тем, которую также активно обсуждали участники, стала прозрачность тендерных процедур. Представители компаний отмечали, что часто по итогам тендеров поставщики не получают объяснений причин отклонения своих заявок. Отсутствие обратной связи не дает возможности компаниям понять, какие именно моменты следует доработать в будущем. По мнению бизнеса, раскрытие полной оценки не требуется, но общий комментарий по итогам рассмотрения заявки помог бы участникам рынка повысить качество подготовки и точнее учитывать требования заказчика. Такой подход позволил бы улучшить общий уровень конкуренции и принес бы пользу как операторам, так и поставщикам. Итоги встречи показали, что на многих направлениях диалог между бизнесом и операторами становится более предметным.

в отдельный трек взаимодействия напрямую с ТШО и с крупными производителями оборудования. Такой подход позволит быстрее выстраивать необходимую практику без перегрузки самой команды IMBC

Обсуждение вопросов банковских гарантий, тендерных процедур, развития ремонтных сервисов и повышения прозрачности закупок подтвердило: на рынке есть общий запрос на выстраивание более понятных и гибких правил.

Для Союза нефтесервисных компаний Казахстана важно, чтобы эти изменения закреплялись на практике.

Такая системная работа позволит создавать условия, при которых казахстанские компании будут более активно участвовать в проектах ТШО и других операторов на равных с зарубежными поставщиками.

KazService, как площадка для взаимодействия отрасли, будет и дальше способствовать тому, чтобы диалог с операторами был конструктивным, а практические решения — рабочими и устойчивыми.

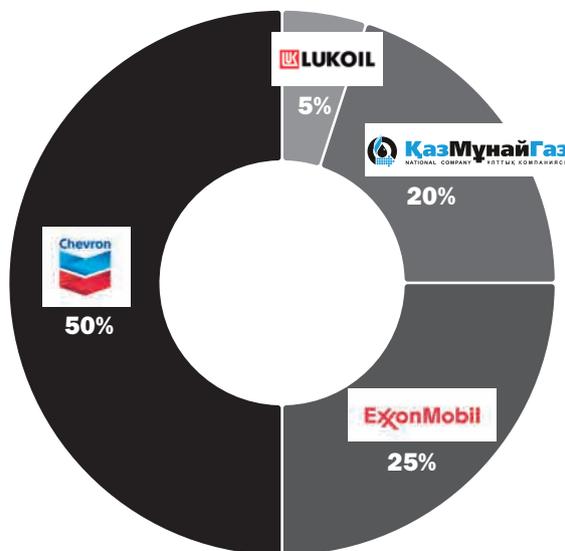
УЧАСТНИКАМИ КОМПАНИИ-ОПЕРАТОРА
МЕСТОРОЖДЕНИЯ ЯВЛЯЮТСЯ:

Chevron — 50%

ExxonMobil — 25%

КазМунайГаз — 20%

LUKOIL — 5%



С 1993 года по первый квартал 2025 года совокупный объем закупок товаров, работ и услуг составил около 50,9 млрд долларов США



TCO EASES REQUIREMENTS FOR BANK GUARANTEES

How can procurement rules in Kazakhstan's oil and gas sector be made more transparent and accessible for local businesses?

This question became the main focus of a business breakfast held by the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan (KazService) and Tengizchevroil (TCO) on May 14 in Atyrau.

Although the meeting was initially planned as an informal gathering, the discussion quickly turned into a practical conversation about the barriers local companies face and the real changes that could impact the market. Representing TCO at the meeting were: Konilkosh Suyessinov, Deputy General Director; Steven Conner, General Manager for Operations; Adam Wheeler, Supply Chain and Materials Management Manager; Aslan Otegenuly, Supplier Management and Local Content; Arman Sadirbayev, Local Content; Jacqueline Star, Engineering Department; and John Fell, Head of Operations and Maintenance.

BANK GUARANTEES

The topic of bank guarantees drew significant interest from participants. **Zauresh Mendigalieva**, Branch Director at Bereke Bank, noted that in practice the requirements remain quite strict: for contracts up to USD 10 million, only banks with a credit rating of at least BB are accepted, and there are very few of these in the market. In addition, to obtain a bank guarantee, a supplier must not only meet the rating requirement but also have a transaction history with the bank for at least six months, which limits supplier flexibility and adds extra costs.

On the TCO side, Konilkosh Suyessinov confirmed that there had already been some progress: the minimum requirement had been lowered to BB+, but any further easing would take time.

Tengizchevroil places strong emphasis on developing Kazakhstani content and is taking comprehensive measures to meaningfully increase the share of local goods, works, and services. We are introducing changes in tender procedures and improving contract mechanisms. Last year, together with the Ministry of Energy, we developed a Domestic Value Development Program, which will serve as the foundation for TCO's local content plans over the next five years

**Konilkosh SUYESSINOV,
Deputy General Director, TCO**

Rashid Zhaxylykov reminded participants that this improvement is the result of years of dialogue. Just a few years ago, guarantees from second-tier banks were not accepted at all. Now, there is clear progress, but the next step is to work together to refine the criteria and methods needed to expand the pool of eligible banks.

Steven Conner, TCO's General Manager for Operations, emphasized that bank guarantee requirements are not about creating barriers for businesses but about ensuring long-term stability and the financial reliability of suppliers, especially given the scale and specifics of the Tengiz field. Even so, TCO is already reviewing its policy and remains open to further dialogue with the market.



PRIORITY FOR KAZAKHSTANI COMPANIES IN TENDERS

The meeting also covered changes in tendering approaches. TCO outlined a clear position: if there are at least three to five competing Kazakhstani manufacturers on the market, the tender can be held exclusively among them without inviting foreign companies.

Participants welcomed this approach. Many business representatives noted that this practice gives local companies a real chance to build internal capabilities

and expand their involvement in large projects. The positive experience with the Trial Locals mechanism, which involves pilot procurements with new local suppliers, was also highlighted.

At the same time, participants emphasized that for this approach to have a long-term impact there needs to be a clearer system with well-defined evaluation criteria and an opportunity for suppliers to move from trial orders to full participation in competitive tenders.

IMBC AND EQUIPMENT REPAIR?

The topic of repair and localization of high-tech services was an important part of the discussion. Several companies, including KTR Ethos & Energy, asked what approaches TCO is using under its new maintenance and repair strategy.

Steven Conner noted that TCO is gradually moving away from a replacement-only approach towards value-based maintenance, focusing on cost efficiency and extending equipment life as much as possible.

The company is already developing local repair capacity in Atyrau and at Tengiz and has started working with sites such as the EIR Oral industrial park.

These efforts are also part of TCO's new five-year plan for local content development.

At the same time, Nurlan Dosanov from KTR Ethos & Energy stressed that what matters now is not only localizing new products but also building authorized repair centers for complex equipment like gas turbines, compressors, and combustion modules. Producing these components in Kazakhstan is not practical due to the limited market, but local service and overhaul capabilities would deliver significant value for the entire industry. Participants noted that the current IMBC program does not allocate enough resources for this area and mainly focuses on smaller commodity items. TCO representatives confirmed that IMBC was originally designed with a focus on product categories. According to Konilkosh Suyessinov, repair issues are more logical to handle through

a separate workstream directly with TCO and major equipment manufacturers.

FEEDBACK AND TRANSPARENCY

Another topic that participants discussed in detail was transparency in tender procedures.

Company representatives pointed out that suppliers often do not receive explanations for why their bids are rejected.

Without this feedback, companies have no way to understand what needs to be improved in future submissions. Participants agreed that a full disclosure of scores is not necessary, but general comments on how a bid was evaluated would help suppliers better align with the customer’s requirements and raise the overall quality of proposals. This would also improve the level of competition and benefit both operators and vendors. The meeting showed that in many areas, dialogue between businesses and operators is

This would help build the necessary practices faster without overloading the IMBC team.

becoming more practical and focused. Discussions on bank guarantees, tender procedures, developing repair services and improving procurement transparency confirmed that the market wants clearer and more flexible rules.

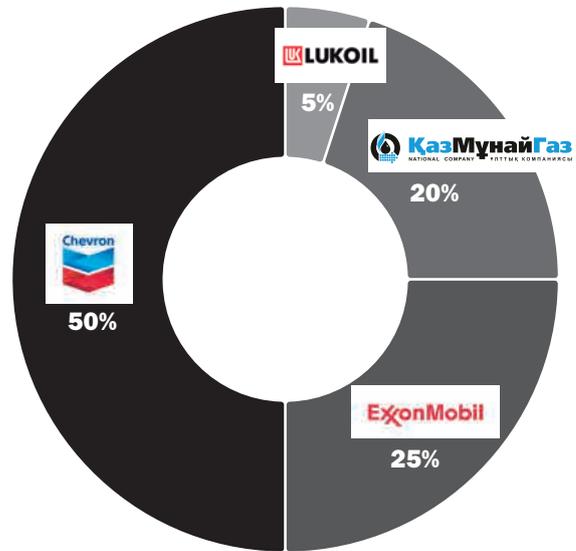
For KazService, it remains important that these changes are put into practice.

This systematic work will help create the conditions for Kazakhstani companies to take a more active role in TCO projects and compete on equal terms with foreign suppliers.

As an industry platform, KazService will continue to support constructive dialogue with operators and help ensure that practical solutions remain realistic and sustainable.

**PROJECT PARTNERS:
THE TENGIZ FIELD IS OPERATED
BY A PARTNERSHIP CONSISTING OF**

- Chevron — 50%**
- ExxonMobil — 25%**
- KazMunayGas — 20%**
- LUKOIL — 5%**



From 1993 through the first quarter of 2025, the total value of goods, works, and services procured under the project reached approximately 50.9 billion US dollars.



ЛОКАЛИЗАЦИЯ И ТЕНДЕРЫ: ЧТО ВОЛНУЕТ БИЗНЕС В РАБОТЕ С NCOS

Как казахстанским подрядчикам стать полноценными участниками цепочек поставок международных операторов и какие изменения для этого необходимы? Эти вопросы обсуждали в Атырау на встрече, организованной Союзом нефтесервисных компаний Казахстана (KazService) совместно с оператором Северо-Каспийского проекта — компанией NCOS.

Во встрече приняли участие более 40 представителей местных сервисных и подрядных компаний, а со стороны NCOS в обсуждении участвовали руководители ключевых направлений:

Ерлан Мукай (*заместитель генерального директора*), Қуанышкерей Мухтаров (*директор по производственным операциям*), Мария Димос (*директор по новым проектам*), Франческо Лупо Стангелини (*директор по стратегическому планированию и развитию бизнеса*), Григорий Дашковский (*директор по бурению*), Жарас Жанбюршин (*генеральный менеджер по контрактам и закупкам*), Асхат Султашев (*технический директор*), а также менеджеры и руководители по вопросам планирования, взаимодействия и развитию местного содержания.



Для бизнеса встреча стала возможностью напрямую озвучить вопросы, которые не всегда удается решить через переписку: от высоких требований к подрядчикам до барьеров в тендерных процедурах и перспектив участия в проектах роста.

КАКИЕ ВОПРОСЫ ПОДНИМАЛИСЬ И ЧТО ОБСУДИЛИ?

Главным смыслом встречи было обозначить вопросы, с которыми местные поставщики сталкиваются при работе с оператором, и обсудить, как можно повысить прозрачность и устойчивость участия казахстанского бизнеса в цепочке поставок одного из крупнейших проектов страны. **Для подрядчиков это не первый разговор о доступе к тендерам и выполнении квалификационных требований.**

Эти вопросы копились давно, потому что компании проводят аудит, инвестируют в технику и персонал, но часто не получают четкого понимания, **что именно мешает пройти дальше.**

КОМПАНИИ ГОТОВЫ ИНВЕСТИРОВАТЬ И ПРОХОДИТЬ АУДИТ, НО БЕЗ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ НЕ ПОНИМАЮТ, ЧТО ИМЕННО МЕШАЕТ ДОПУСКУ К ПРОЕКТАМ

После вводных выступлений разговор быстро перешел к конкретным ситуациям. Для многих подрядчиков самым чувствительным вопросом остается недостаток обратной связи. Представители компаний отметили, что даже после прохождения всех этапов проверок и согласований они не всегда получают пояснения о причинах отказа или отклонения. Без этой информации бизнесу трудно планировать развитие компетенций и инвестировать в долгосрочное сотрудничество. На встрече обсуждались и примеры, когда компании подписывали меморандумы о сотрудничестве и успешно проходили аудит, но так и не получали разъяснений о дальнейших шагах. Для бизнеса это не формальность, потому что без понятного ответа невозможно оценить, какие слабые стороны нужно доработать, чтобы соответствовать стандартам и сохранять рабочие места. Участники подчеркнули и тему крупных тендерных лотов. По мнению компаний, объединение разных услуг и этапов работ в один боль-

шой тендерный пакет делает участие невозможным для игроков среднего сегмента. Такая практика ограничивает потенциал реальной локализации и мешает развитию местных поставщиков. На примере тендера Integrated Well Advancement подрядчики предложили рассмотреть вариант разделения крупных пакетов на более доступные тендерные лоты. Такой подход дал бы больше шансов казахстанским компаниям участвовать в проектах и накапливать опыт. Заместитель управляющего директора NCOC **Ерлан Мукай** отметил, что все озвученные кейсы будут проанализированы дополнительно.



Компании могут направить необходимые материалы для повторного рассмотрения. Что касается идеи разделения крупных тендерных лотов, оператор дал понять, что эта тема требует комплексного подхода и должна учитывать технические и финансовые риски проекта, а также баланс интересов всех участников. Важным шагом для упрощения процедур стал запуск летом **новой электронной системы подачи тендерных заявок.** Этот инструмент должен помочь подрядчикам быстрее подавать документы и отслеживать их статус онлайн. По словам представителей NCOC, новая система — это еще один шаг к открытой цепочке взаимодействия. Вместе с этим поставщикам напомнили о важности своевременно обновлять контактные данные и строго соблюдать корпоративные стандарты, включая налоговые обязательства и полноту технической документации.

Отдельный блок обсуждения касался перспектив следующей фазы проекта FGP. Подрядчики хотели

получить больше информации о сроках утверждения инвестиционного решения и возможности для казахстанских компаний участвовать на ранних этапах. В ответ представители оператора сообщили, что проектная документация Phase 2A уже готова, а ключевые решения по финансированию и запуску ожидаются в ближайшие кварталы. Часть работ будет проведена в рамках turnaround, основной портфель намечен на 2026 год.

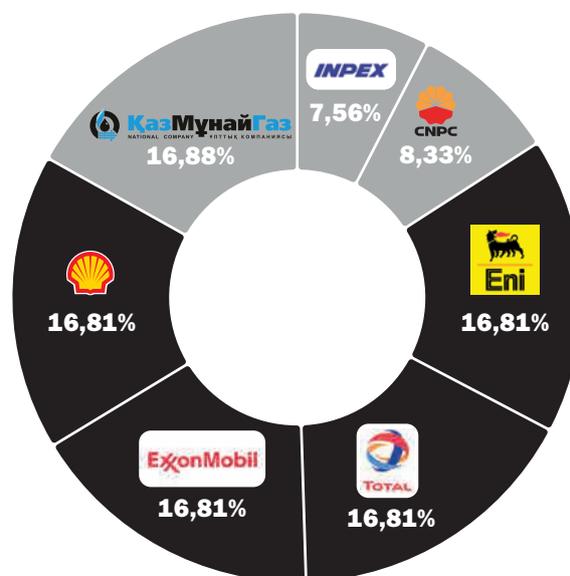
Для KazService встреча стала примером того, что открытый формат обсуждений помогает не просто обозначить проблемы, но и фиксировать конкретные шаги. Союз продолжит собирать и систематизировать предложения и кейсы, чтобы такие разговоры не оставались формальностью и не терялись в переписке. Для местных подрядчиков это возможность заранее понимать, какие требования будут предъяв-

ДЛЯ МЕСТНЫХ КОМПАНИЙ ТАКИЕ ВСТРЕЧИ — ЭТО НЕ ОТЧЕТ РАДИ ОТЧЕТА, А ПОИСК НОВЫХ ОРИЕНТИРОВ. ВАЖНО, ЧТОБЫ ДОГОВОРЕННОСТИ НЕ ОСТАВАЛИСЬ СЛОВАМИ

ляться и куда развиваться, чтобы реально занимать свое место в цепочке поставок. Как отметил Рашид Жаксылыков, для бизнеса самое главное сейчас — время. Он подчеркнул, что важно находить подходы, которые позволят оптимизировать процессы и работать эффективнее. Это возможно только тогда, когда стороны слышат друг друга и действительно готовы развиваться вместе.

В СОСТАВ КОНСОРЦИУМА
ВХОДЯТ
**СЕМЬ КРУПНЕЙШИХ
И МИРОВЫХ
ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ
КОМПАНИЙ:**

КазМунайГаз — 16,88%
Eni — 16,81%
Shell — 16,81%
ExxonMobil — 16,81%
TotalEnergies — 16,81%
CNPC — 8,33%
INPEX — 7,56%



FIRCaspian

Ваш надёжный HR-партнёр в Казахстане и Узбекистане

Наши услуги



Аутстаффинг



Подбор персонала



HR администрирование



Расчёт заработной платы



Визовая поддержка



25+ лет

опыта в оказании качественных HR-услуг



Полностью цифровой HR-процесс
Всё через нашу HR-Tech систему



**Соответствие
международным стандартам**



WHAT MATTERS MOST TO BUSINESSES IN WORKING WITH NCOC

What needs to change for Kazakhstani contractors to work more confidently with international operators? This was the focus of a recent business meeting in Atyrau, hosted by KazService in cooperation with NCOC, the operator of the North Caspian Project.



The meeting brought together over 40 representatives of local companies. From NCOC's side, the discussion included key leaders such as Yerlan Mukay (*Deputy Managing Director*), Kuanyshkerey Mukhtarov (*Production Operations Director*), Maria Dimos (*New Developments Director*), Francesca Lupo Stanghellini (*Strategy and Business Director*), Grigory Dashkovskiy (*Drilling Director*), Askhat Sultashev (*Technical*

Director), as well as managers responsible for planning, stakeholder engagement, and local content development. For the business community, this was an opportunity to raise questions that are often difficult to resolve through formal correspondence. These included high qualification thresholds for contractors, limitations in tender procedures, and limited access to future growth projects.

The core purpose of the meeting was to highlight the challenges local suppliers face when working with the operator and to explore how transparency and long-term participation in the supply chain could be improved. For many contractors, concerns around tender access and qualification criteria have been building up over time. Companies invest in equipment and personnel, undergo audits, and try to meet expectations, but often receive no clear explanation about what prevents them from moving forward. After brief opening remarks, the

discussion quickly shifted to specific cases. One of the most pressing issues raised was the lack of feedback. Company representatives noted that even after going through all review stages and receiving initial approvals, they are rarely informed of the reasons for rejection or disqualification. Without this information, it becomes difficult for businesses to improve their competencies or invest in long-term cooperation.

Participants also shared examples where companies had signed memorandums of cooperation but didn't receive clarity on what steps would follow. For businesses, this is more than a formality. Without clear answers, it is impossible to understand which

COMPANIES ARE WILLING TO INVEST AND GO THROUGH AUDITS, BUT WITHOUT PROPER FEEDBACK THEY HAVE NO CLARITY ON WHAT PREVENTS THEM FROM BEING APPROVED FOR PROJECTS

gaps need to be addressed in order to meet standards and maintain jobs. The conversation also turned to the structure of large tender packages. According to many participants, bundling multiple services and project stages into a single large scope often makes it impossible for mid-sized companies to take part. This limits the potential for genuine localization and holds back the development of domestic suppliers. Using the example of the Integrated Well Advancement tender, contractors suggested exploring ways to break large packages into smaller scopes. This approach, they said, would give Kazakhstani companies a better chance to participate and gradually build up experience. **Yerlan Mukay**, Deputy Managing Director of NCOC, noted that all cases raised during the meeting would be reviewed further, and companies were encouraged to submit supporting materials for reconsideration. Regarding the idea of breaking down large scopes, the operator emphasized that this requires a comprehensive

approach, taking into account technical and financial risks as well as the balance of interests among all parties involved. **An important development aimed at simplifying procedures was the launch of a new electronic tender submission system earlier this summer.** This tool is designed to help contractors submit documents more easily and track their status online. According to NCOC representatives, the system is another step toward a more transparent and accessible supply chain. At the same time, suppliers were reminded of the importance of keeping their contact information up to date and adhering strictly to corporate standards, including tax compliance and the



completeness of technical documentation.

Another part of the discussion focused on the outlook for the next phase of the FGP project. Contractors were interested in learning more about the timeline for the final investment decision and opportunities for Kazakhstani companies to engage at early stages. In response, representatives from the operator stated that the Phase 2A project documentation is already complete, and key decisions related to funding and launch are expected in the coming quarters.

FOR LOCAL COMPANIES, THESE MEETINGS ARE NOT ABOUT REPORTING RESULTS BUT ABOUT SETTING NEW DIRECTIONS. WHAT MATTERS MOST IS ENSURING THAT AGREEMENTS LEAD TO REAL ACTION

TIME IS THE MOST CRITICAL FACTOR FOR BUSINESSES TODAY

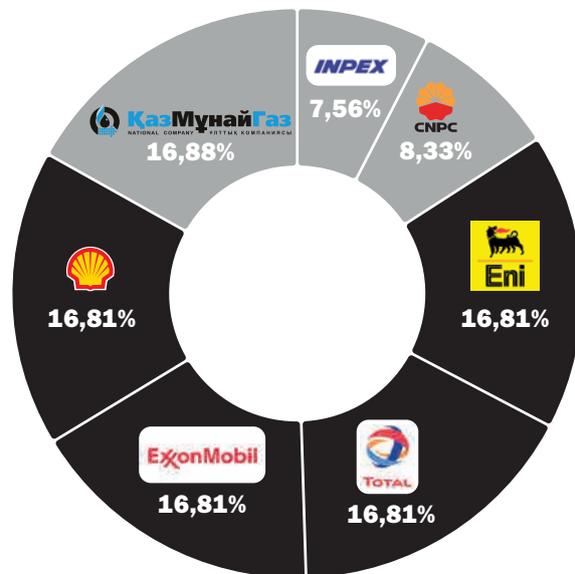


Some of the work will be carried out as part of a turnaround, while the main project scope is scheduled for 2026.

For KazService, the meeting demonstrated that open dialogue is not just a way to raise concerns but also a practical tool for outlining next steps. The Union plans to continue collecting and organizing proposals and case studies to ensure that these discussions lead to progress rather than getting lost in correspondence. For local contractors, it is also a chance to better understand future requirements and prepare to take a real place in the supply chain. As **Rashid Zhaxylykov** noted, time is the most critical factor for businesses today. He emphasized the need to find solutions that help streamline processes and improve efficiency. This is only possible when both sides are willing to listen and committed to growing together.

THE NORTH CASPIAN PROJECT CONSORTIUM INCLUDES **SEVEN OF THE WORLD'S LEADING ENERGY COMPANIES:**

- KazMunayGas — 16.88%**
- Eni — 16.81%**
- Shell — 16.81%**
- ExxonMobil — 16.81%**
- TotalEnergies — 16.81%**
- CNPC — 8.33%**
- INPEX — 7.56%**



ДАЙДЖЕСТ ПУБЛИКАЦИЙ ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛА



В КАЗАХСТАНЕ УТВЕРЖДЕНА СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕПЕРЕРАБОТКИ **ДО 2040 ГОДА**

Правительство Казахстана утвердило Концепцию развития нефтеперерабатывающей отрасли на 2025–2040 годы.

Документ направлен на повышение конкурентоспособности сектора в условиях глобального энергетического перехода и предусматривает расширение перерабатывающих мощностей, рост экспорта, внедрение ESG-принципов и переход к глубокой переработке.

Концепция, разработанная Министерством энергетики, предусматривает удвоение мощностей с 18 до 39 млн тонн нефти в год за счет модернизации существующих НПЗ и строительства новых объектов.

Планируется довести глубину переработки до 94% и обеспечить полное покрытие внутреннего спроса, который, по прогнозу, будет расти на 1,5–2% ежегодно.

Стратегия также делает акцент на экспорт в Китай, Индию и страны Центральной Азии с целью довести его долю до 30% к 2040 году, а также на развитие нефтехимии с привлечением инвестиций до \$5 млрд. Реализация начнется уже в 2025 году с запуском пилотных проектов по цифровизации НПЗ.





КАК РАЗВИВАЕТСЯ ПРОЕКТ КАРАЧАГАНАК СЕГОДНЯ

Карачаганак сегодня — это не только одно из крупнейших месторождений Казахстана, но и один из флагманов в области локализации, устойчивого развития и социальной ответственности. В интервью специально для журнала KAZSERVICE генеральный директор КПО Марко МАРСИЛИ рассказывает о главных достижениях 2024 года, новых подходах к развитию казахстанских подрядчиков, расширении экспортных маршрутов, экологических инициативах и масштабной работе компании в регионах.

Г-н Марсили, Карачаганак остается одним из ключевых стратегических проектов Казахстана. Какие достижения за прошедший год Вы считаете наиболее значимыми с точки зрения добычи, эффективности и локализации?

➤ В 2024 году компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) добилась серьезного прогресса в повышении производственной эффективности, устойчивого развития и локализации. Объем добычи составил 143 миллиона баррелей нефтяного эквивалента. Экспорт сырой нефти достиг рекордного уровня — 10,93 миллиона тонн, что стало историческим достижением. Помимо регулярных поставок по трубопроводу КТК, который в июне 2024 года отметил 20-летие с момента первой отгрузки карачаганакской нефти, КПО осуществила поставку 1,1 миллиона тонн нефти на пункт «Адамова Застава» в Польше в рамках межправительственного соглашения между Казахстаном и Германией. Одним из ключевых событий стал успешный запуск первого этапа проекта расширения Карачаганака (КЕР-1А), реализованный нашей проектной командой. Это свидетельствует о нашей способности выполнять сложные и масштабные проекты в срок, в рамках бюджета и в соответствии с высокими техническими стандартами. Как второй по величине налогоплательщик и инвестор в стране,

КПО играет важную роль в достижении национальных приоритетов развития. В 2024 году компания реализовала ряд инициатив, направленных на повышение эффективности и интеграции местных поставщиков. Целевые показатели по локализации были официально включены в КРІ директоров и поддержаны масштабной кампанией по информированию и вовлечению сотрудников. Утвержденная Программа развития локализации на 2024-2029 годы предусматривает достижение уровня 30% по закупке товаров местного производства к 2029 году. Для этого КПО инициировала 13 пилотных заказов, позволивших местным производителям подтвердить соответствие своей продукции техническим требованиям компании. Также были проведены технические семинары для поставщиков с упором на процедуры закупок, стандарты и потребностей компании на перспективу.

Наши усилия по привлечению международных производителей к локализации в Казахстане уже дали плоды — компании Honeywell, John Crane и Fores открыли свои производственные линии в стране. В результате доля локализации в закупках товаров выросла с 8,6% в 2021 году до 18,2% в 2024 году. С момента подписания Окончательного соглашения о разделе продукции в 1997 году общие затраты КПО на местные товары, работы и услуги превысили 10,97 млрд долларов США.

КПО одной из первых системно начала привлекать казахстанские инженеринговые компании. Как зарекомендовал себя такой подход и какие выводы можно сделать на сегодня?

➤ КПО стала одним из первых операторов, кто начал системную работу с казахстанскими инженеринговыми компаниями, создавая возможности для их участия на ранних стадиях проектов. Изначально проекты с высокой технической сложностью выполнялись международными компаниями. Чтобы способствовать развитию местных компетенций, КПО поощряла создание партнерств между иностранными и казахстанскими компаниями. Так был внедрен консорциумный подход, сочетающий международный опыт с локальной экспертизой. Результаты обнадеживают. Если раньше участие местных компаний в инженеринге было минимальным, то теперь их роль существенно возросла. Согласно текущим контрактам, не менее 70% персонала должны составлять граждане Казахстана, а не менее 50% фонда оплаты труда должно приходиться на местных сотрудников. Кроме того, все проектные работы выполняются на территории страны. Такой подход способствует передаче знаний, укреплению цепочки поставок и формированию долгосрочного инженерингового потенциала в Республике Казахстан. На сегодняшний день вся инженеринговая работа низкой сложности полностью выполняется казахстанскими компаниями. КПО также постепенно передает часть более сложных работ квалифицированным местным партнерам. Хотя процесс продолжается, уже очевидно, что проектно-конструкторский сектор страны демонстрирует растущую компетентность. Это подчеркивает необходимость дальнейших инвестиций, регуляторной поддержки и обмена технологиями.

Развитие местного содержания — один из ключевых приоритетов государства. Какие шаги предпринимает КПО для устойчивого роста доли казахстанских подрядчиков в будущих проектах?

➤ Для КПО устойчивое развитие казахстанских подрядчиков — стратегический приоритет и основа нашей «социальной лицензии» на осуществление деятельности. Мы реализуем широкий спектр инициатив в области локализации, в том числе поддерживаем формирование кластера нефтесервисных услуг вокруг проекта Карачаганак. Существенным шагом стало обновление тендерных процедур (ЖОС), что обеспечило более широкий доступ для местных поставщиков и внедрение механизмов, стимулирующих их участие. Созданная в КПО Система управления локализацией обеспечивает рассмотрение вопросов участия местных компаний уже на стадии планирования проектов, т.е. задолго до начала закупок. По состоянию на 2024 год в базе поставщиков компании зарегистрировано более 6 700 казахстанских компаний. Около 95% контрактов, заключенных в прошлом году, были подписаны с местными компаниями — это отражает нашу приверженность принятой стратегии по локализации.

КПО также активно сотрудничает с отраслевыми ассоциациями, участвует в региональных форумах поставщиков и регулярно проводит выездные мероприятия. В 2024 и 2025 годах делегация КПО под моим руководством, при участии представителей Министерства энергетики, Уполномоченного органа и Центра ИМВ, провела рабочие поездки в Караганду, ЗКО и Астану с целью налаживания новых партнерств и расширения базы поставщиков.

И последний вопрос, компания активно инвестирует в социальные инициативы региона. Какие программы в области образования, экологии и инфраструктуры реализуются в 2025 году, и планируется ли их расширение?

➤ КПО нацелена на обеспечение устойчивого развития региона с особым акцентом на образование, охрану окружающей среды и инфраструктуру. В 2025 году компания продолжает реализацию целого ряда значимых программ, направленных на улучшение качества жизни и благосостояния жителей Западно-Казахстанской области.

ОБРАЗОВАНИЕ

КПО поддерживает широкий спектр образовательных инициатив:

В рамках Меморандума о сотрудничестве 2015 года ежегодно выделяется 500 000 долларов США на стипендии для студентов в рамках обязательств операторов Карачаганакского и Северно-каспийского проектов.

Партнерские соглашения с 34 казахстанскими вузами и колледжами обеспечивают прохождение практики в КПО для более, чем 200 студентов ежегодно, а также поддержку преподавательских программ.

Внутренняя стипендиальная программа КПО предоставляет гранты на обучение 15 сотрудникам и 30 их детям.

С 2008 года 685 человек прошли обучение по стандарту OPITO для производственных и технических профессий.

В 2025 году, в рамках Года рабочих профессий, программы профессионального образования расширяются в гг. Аксае и Уральске.

С 1998 года в подготовку казахстанских специалистов инвестировано более 245 млн долларов. Компания также спонсирует обучение по программам магистратуры за рубежом — с 2010 года их завершили 32 выпускника.

ЭКОЛОГИЯ

На сегодняшний день КПО инвестировала свыше 459 млн долларов в природоохранные мероприятия. Уровень утилизации газа составляет 99,95%, а углеродная интенсивность — всего 66 тонн CO₂ на тысячу тонн добытых углеводородов, что существенно ниже средне-мировых показателей.

В 2024 году объем выбросов в атмосферу был сокращен на 5 364 тонны благодаря внедрению инновационных решений по обращению с газом. КПО присоединилась к инициативе OGMP 2.0 и активно участвует в национальных программах, таких как «Таза Казахстан».

ИНФРАСТРУКТУРА

КПО реализует проекты в области социальной инфраструктуры в тесной координации с акиматом ЗКО. В начале 2025 года были завершены работы по реконструкции четырех школ и Дома культуры молодежи в г. Уральске, где теперь действует креативный хаб «ÖzgeEpic Oral». В работе находятся еще 16 проектов, в том числе:

Реконструкция автодорог;

Строительство семи спортивных комплексов;

Модернизация больниц и учреждений культуры;

Создание Центра профессиональной подготовки в Аксае;

Работы по сносу и рекультивации на территории бывших пп. Березовка и Бестау.

Планы на ближайшее будущее включают строительство семи новых малокомплектных школ и запуск масштабных социальных проектов в г. Аксае и других населенных пунктов Бурлинского района.

Все вышеперечисленное лежит в русле нашей стратегии создания долгосрочной внутристрановой ценности для Республики Казахстан, в том числе путем содействия развитию местных сообществ.



HOW THE KARACHAGANAK PROJECT IS DEVELOPING TODAY

Karachaganak remains one of Kazakhstan's largest and most strategically important oil and gas fields but today, it also stands out for its leadership in localization, sustainability, and social investment. In this interview for KazService magazine, Marco MARSILI, General Director of Karachaganak Petroleum Operating B.V. (KPO), reflects on the project's major milestones in 2024, evolving support for local contractors, expanded export routes, green initiatives, and the company's growing presence in local communities.

Mr. Marco, Karachaganak remains one of Kazakhstan's key strategic projects. Which results over the past year do you consider the most significant in terms of production, efficiency, and localization?

➔ In 2024, we at KPO (*Karachaganak Petroleum Operating B.V. company*) achieved significant progress in production efficiency, sustainability, and local content (*LC*) development.

The company produced 143 million barrels of oil equivalent. Crude oil exports reached a record 10.93 million tonnes, marking a historical achievement. In addition to ongoing shipments through the CPC pipeline — which celebrated its 20th anniversary in June 2024 since the first lifting of Karachaganak crude — KPO also delivered 1.1 million tonnes of crude to Adamova Zastava in Poland under the Kazakhstan-Germany intergovernmental agreement.

Another key milestone was the successful launch of the Karachaganak Expansion Project Phase-1 (*KEP-1A*), led by our Project Team, which demonstrates our ability to deliver complex, large-scale projects on time, on budget and to high technical standards.

As Kazakhstan's second-largest taxpayer and major investor, KPO plays a critical role in advancing national

development priorities. In 2024, we implemented several initiatives to strengthen the performance and integration of local suppliers.

Local content targets were formally embedded in directorate-level KPIs, supported by a company-wide campaign to promote awareness and proactive engagement with LC goals.

The newly approved 2024-2029 Local Content Development Program sets a 30% LC target for goods by 2029. To support this goal, 13 trial orders were launched, enabling local manufacturers to qualify products against KPO's technical requirements. KPO also hosted technical workshops for local suppliers, providing practical guidance on procurement procedures, standards, and upcoming needs.

Our efforts to attract global OEMs to localize in Kazakhstan have proven successful: companies such as Honeywell, John Crane, and Fores have now established production facilities in-country. As a result, the share of LC in goods procurement rose from 8.6% in 2021 to 18.2% in 2024.

Since the signing of the Final Production Sharing Agreement in 1997, KPO's total expenditure on local goods, works, and services has surpassed USD 10.97 billion.

KPO was one of the first operators to systematically engage Kazakhstani engineering companies. How has this approach proven itself so far, and what conclusions can be drawn from its outcomes?

➤ We at KPO were among the first operators to systematically engage Kazakhstani engineering companies, creating opportunities to integrate local goods, works, and services from the earliest project stages. Initially, projects involving complex technical requirements were managed by international firms. To promote local capability, KPO encouraged these companies to partner with Kazakhstani firms. A consortium model was introduced to deliver high complexity engineering contracts, combining international expertise with local insight. Results to date have been encouraging. While local content in engineering was once minimal, Kazakhstani firms now play a growing role. Under current contracts, at least 70% of staff must be Kazakhstani nationals, and a minimum of 50% of payroll must be allocated locally. In addition, all design work must be conducted within Kazakhstan.

This approach promotes knowledge transfer, strengthens the local supply chain, and builds long-term technical capacity.

Today, all low-complexity engineering work is fully managed by domestic companies. KPO is also gradually transferring portions of high-complexity scopes to qualified local partners.

While this is still a work in progress, it reflects growing competence in Kazakhstan's engineering sector — and highlights the importance of continued investment, regulatory support, and technology sharing.

One of the government's key priorities is the development of local content. What steps is KPO taking to ensure the sustainable growth of local contractor participation in upcoming projects?

➤ At KPO, we regard the sustainable growth of local contractor participation as both a strategic priority and a core element of our social license to operate.

We continue to implement a wide range of local content initiatives, including efforts to support the formation of an oilfield services cluster around the Karachaganak project.

One important step has been the revision of our Master (JOC) Tender procedures to broaden access for local suppliers and introduce mechanisms that facilitate participation.

Our dedicated Local Content Management Framework ensures that local supplier opportunities are assessed from the earliest project stages — not just during procurement, but during planning and design. As of 2024, our supplier database includes more than 6,700 Kazakhstani companies.

Approximately 95% of contracts awarded last year went to local businesses — a clear reflection of our commitment to localisation. We also maintain close collaboration with industry associations, participate in regional supplier forums, and undertake regular outreach missions.

In 2024 and in 2025, a KPO delegation led by myself — with representatives from the Ministry of Energy, the Authority, and the IMB Center — conducted working visits to Karaganda, West Kazakhstan, and Astana to identify new partnerships and further expand our supplier base.

Final question the company actively invests in social initiatives in the region. What programs in education, environment, or infrastructure are being implemented in 2025, and are there any plans to expand them further?

➤ KPO remains committed to supporting sustainable regional development, with a strong focus on education, environmental responsibility, and infrastructure.

In 2025, the company is continuing to implement a wide range of impactful programs designed to improve quality of life and contribute to the long-term prosperity of West Kazakhstan Oblast.

These efforts reflect our commitment at to building long-term value and contributing meaningfully to the communities in which it operates.

INTERVIEW

EDUCATION

KPO supports a wide range of educational initiatives:

USD 500,000 is allocated annually under the 2015 Memorandum of Cooperation to fund scholarships for students selected through the Karachaganak and North Caspian projects.

Partnerships with 34 Kazakhstani institutions provide internships for over 200 students annually and support teacher training.

KPO's internal scholarship program supports the further education of 15 employees and 30 of their children.

Since 2008, 685 graduates have completed the company's OPITO-certified training for production and maintenance roles.

In 2025, vocational education efforts are expanding in line with the Year of Skilled Trades, including new training programs at Aksai and Uralsk technical colleges.

Since 1998, over USD 245 million has been invested in training Kazakhstani employees. KPO also sponsors master's degrees abroad — 32 graduates since 2010.

ENVIRONMENT

KPO has invested over USD 459 million in environmental protection. The gas utilization rate stands at 99.95%, and carbon intensity is just 66 tonnes of CO₂ per thousand tonnes of hydrocarbons produced, and these numbers are well below global averages.

In 2024, atmospheric emissions were reduced by 5,364 tonnes through gas-handling innovation. The company also joined OGMP 2.0 and actively supports national initiatives like "Taza Kazakhstan."

INFRASTRUCTURE

KPO also implements social infrastructure projects in coordination with the WKO Akimat. In early 2025, four schools and the House of Youth Culture in Uralsk were renovated. The latter now hosts the ÖzgeEpic Oral Creative Hub. Sixteen additional projects are underway, including:

Road reconstruction

Construction of seven sports complexes

Upgrades to hospitals and cultural institutions

Creation of a professional training centre in Aksai

Demolition and rehabilitation work in Berezovka and Bestau

Upcoming initiatives include building seven new small-scale schools and launching major community projects in Aksai and Burlin District.



ИСПАНИЯ. МАДРИД. SILLENO. ЧТО СТОИТ ЗА ВИЗИТОМ KAZSERVICE

Визит делегации KazService в Испанию стал продолжением целенаправленной работы по выстраиванию партнерства с ключевыми EPC-подрядчиками. В центре внимания проект Sileno, участие казахстанских компаний и развитие национального инжиниринга. Что обсуждали в Мадриде и почему эта встреча имеет особое значение рассказываем в материале.

В июле делегация Союза нефтесервисных компаний Казахстана по приглашению испанской инжиниринговой компании Técnicas Reunidas (TR) посетила Мадрид. В программу вошли визит в головной офис и технологические объекты компании, которая выступает EPC-подрядчиком установки пиролиза в рамках проекта Sileno. Этот визит стал результатом планомерной и настойчивой работы KazService по выстраиванию прямого диалога с международными подрядчиками. Союз последовательно поднимал вопрос локализации, участия казахстанских компаний

в цепочках поставок, а также развития инжиниринга. Именно эта линия обсуждений легла в основу переговоров в Испании.

Встреча с TR стала логичным продолжением диалога, начатого еще в ноябре 2024 года. Тогда в Министерстве энергетики Казахстана по инициативе KazService прошло совещание с участием представителей TR и Sileno. В повестке стояли вопросы частичного выполнения проектных работ на территории Казахстана, создания совместных предприятий и расширения участия казахстанских компаний в реализации нефте-

химических проектов. Особое внимание было уделено развитию национального инжиниринга и включению отечественных специалистов в международные процессы. В ходе переговоров в Мадриде стороны перешли к предметному обсуждению возможных форматов сотрудничества.

Были обозначены конкретные направления по привлечению казахстанских компаний, обсуждены механизмы локализации и поставок. Отдельным блоком прошли вопросы подготовки инженерных кадров.

Кроме того, TR подтвердила планы по открытию собственного инжинирингового центра в Астане. Офис будет работать не только на проекты в Казахстане, но и на всю Центральную Азию.

Это часть стратегии компании по развитию локальных компетенций. Аналогичные центры уже действуют

в странах Ближнего Востока, Южной Америки и других регионах.

Сегодня TR отвечает за строительство установки пиролиза в рамках проекта Silleno. Это один из крупнейших нефтегазохимических объектов в Казахстане. Общая стоимость проекта оценивается в 2,3 млрд€ Реализация установки в Атырауской области даст новый импульс развитию сектора и открывает окно возможностей для отечественных подрядчиков.

Визит KazService в Испанию — это не разовая поездка, а важный этап системной работы. От обсуждений в министерских кабинетах до конкретных планов и соглашений прошло несколько месяцев кропотливой подготовки. Эта встреча стала подтверждением того, что последовательный подход и четкая позиция по локализации начинают давать конкретные результаты.



С 1 ИЮЛЯ 35 ВЫПУСКНИКОВ ПРОФИЛЬНЫХ КАЗАХСТАНСКИХ ВУЗОВ НАЧАЛИ ОБУЧЕНИЕ ПО МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРОГРАММЕ TR.

ПРОГРАММА ВКЛЮЧАЕТ ОНЛАЙН-КУРС И СТАЖИРОВКУ В ИСПАНИИ. ПО ИТОГАМ ОБУЧЕНИЯ МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ ПОЛУЧАТ ВОЗМОЖНОСТЬ ТРУДОУСТРОЙСТВА В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОЕКТАХ, В ТОМ ЧИСЛЕ НА БУДУЩЕЙ УСТАНОВКЕ ПИРОЛИЗА.



SPAIN. MADRID. SILLENO. WHAT'S BEHIND KAZSERVICE'S VISIT?

The KazService delegation's visit to Spain marked another step in building strong partnerships with key EPC contractors. At the center of the discussions is the Silleno project, the role of Kazakh companies, and the development of national engineering. Here's what was discussed in Madrid and why this meeting matters.

In July, a delegation from the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan (*KazService*) visited Madrid at the invitation of the Spanish engineering company *Técnicas Reunidas (TR)*. The agenda included a visit to the company's headquarters and technical facilities. TR is serving as the EPC contractor for the pyrolysis unit that is part of the Silleno project, one of the largest petrochemical initiatives currently underway in Kazakhstan. This visit was the outcome of *KazService's* ongoing efforts to establish direct communication with international contractors. The Union has consistently emphasized the importance of local content development, the inclusion of Kazakh companies in global supply chains, and the growth of

national engineering expertise. These priorities shaped the discussions held in Madrid.

The meeting followed up on initial conversations that took place in November 2024, when *KazService* hosted a roundtable at the Ministry of Energy involving representatives from TR and Silleno. At that time, participants explored the potential for relocating part of the project design work to Kazakhstan, forming joint ventures, and increasing local participation in petrochemical projects. Another major focus was on developing Kazakhstan's engineering capabilities and involving local professionals in international projects. During the negotiations in Madrid, the parties moved to more specific discussions. They identified potential

SECTOR NEWS

formats for collaboration, explored localization mechanisms and supply opportunities, and held a separate session dedicated to engineering talent development.

TR also confirmed its plan to open an engineering office in Astana. The new center will support not only local projects in Kazakhstan but also operations across Central Asia. This move is part of the company's broader strategy to strengthen local expertise. Similar engineering hubs have already been established in the Middle East, South America, and other regions.

Today, TR is leading the construction of the pyrolysis unit within the Silleno project. The total investment is estimated at €3 billion. The facility, located in the Atyrau Region, is expected to drive the development of Kazakhstan's petrochemical sector and create new opportunities for local service providers.

The visit to Spain was not just a formal delegation trip. It was a milestone in a broader strategic effort. Moving from ministry-level talks to concrete planning took months of preparation. This meeting highlighted how a consistent, well-defined approach to localization is starting to deliver visible outcomes.



AS OF JULY 1, THIRTY-FIVE GRADUATES FROM KAZAKHSTAN'S LEADING TECHNICAL UNIVERSITIES HAVE BEGUN TRAINING AS PART OF TR'S INTERNATIONAL EDUCATION PROGRAM.

THE PROGRAM INCLUDES ONLINE LEARNING AND AN INTERNSHIP IN SPAIN. UPON COMPLETION, PARTICIPANTS WILL HAVE THE OPPORTUNITY TO JOIN INTERNATIONAL PROJECTS, INCLUDING THE FUTURE PYROLYSIS UNIT.

БИЗНЕС ПО-КАЗАХСКИ В ИТАЛИИ

Казахстанский нефтесервис все чаще выходит за пределы внутреннего рынка, теперь не только с нефтью, но и с технологиями, решениями и амбициями. В Равенне, на 3-м Казахстанско-Итальянском нефтегазовом форуме, стало ясно: между двумя странами формируется полноценное партнерство, где ключевую роль играет не только крупный бизнес, но и казахстанские подрядчики, готовые к экспорту и промышленной кооперации.



3-й Казахстанско-Итальянский нефтегазовый форум, который прошел 9 апреля в Равенне, стал еще одним подтверждением того, что между Казахстаном и Италией выстраивается не просто экспортно-импортное сотрудничество, а настоящее технологическое партнерство.

Для казахстанского бизнеса такие встречи — это не формальность, а возможность обсудить реальные проекты и понять, как развивать локализацию и цепочки поставок. В этом году много говорили о том, что отношения с Италией давно вышли за рамки торговли сырьем.

**В КАЗАХСТАНЕ УЖЕ
РАБОТАЮТ ОКОЛО
250 ИТАЛЬЯНСКИХ КОМПАНИЙ**

Сегодня Италия занимает третье место среди крупнейших торговых партнеров Казахстана и входит в пятерку ведущих инвесторов. В стране уже работают около 250 итальянских компаний, включая таких игроков, как ENI, Saipem, Tecnimont, Bonatti и Tenaris.

За каждой цифрой стоят люди, технологии и новые рабочие места для местных подрядчиков. В Казахстане уже работают около 250 итальянских компаний.

На форуме звучало, что ключ к успеху — это не только инвестировать, но и открыто обсуждать условия для местных компаний.

Важно, чтобы требования к качеству и компетенциям были понятны заранее. Участники подчеркивали: каждый проект будь то новая компрессорная станция или гибридная установка — это практическая возможность для казахстанского бизнеса укреплять позиции и выходить на новые рынки.



Много внимания уделили планам по гибридным проектам, особенно в Мангистау. Такой формат дает возможность совмещать традиционную добычу с переходом к низкоуглеродным решениям. Для подрядчиков это значит не просто участвовать как поставщики, но и закрывать полный цикл — от строительства до обслуживания.

Одним из рабочих примеров называли IMBC (*Международный центр нефтегазового машиностроения*). Этот проект показал, как можно выстраивать промышленную кооперацию внутри страны и развивать экспортный потенциал. Таких кейсов должно становиться больше: это подчеркивалось и при обсуждении индустриальных зон, и при встречах с партнерами из Bonatti, CASP и других компаний.

Для участников форума было важно донести, что «бизнес по-казахски» — это ставка на долгий горизонт, доверие и прагматичный подход. Сегодня Союз нефтесервисных компаний Казахстана объединяет более двухсот организаций с общим числом сотрудников свыше 180 тысяч человек. По итогам прошлого года казахстанский сервисный бизнес заключил экспортных контрактов на 80 миллионов долларов и подписал

новые контракты еще на 110 миллионов долларов. За этими цифрами — конкретные люди и предприятия, которые создают налоги, новые рабочие места и технологии.

3-й Казахстанско-Итальянский нефтегазовый форум прошел при поддержке компаний Expertise, West Development Company (WDC) и Merlion, а также при активном участии ENI, Confindustria. Для всех участников это стало еще одним напоминанием: «бизнес по-казахски» сегодня строится на доверии и умении договариваться о партнерстве не только на бумаге, но и на площадках с реальными кейсами и результатами.

**ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА
КАЗАХСТАНСКИЙ СЕРВИСНЫЙ
БИЗНЕС ЗАКЛЮЧИЛ ЭКСПОРТ-
НЫХ КОНТРАКТОВ НА \$80 МЛН
ДОЛЛАРОВ И ПОДПИСАЛ НОВЫЕ
КОНТРАКТЫ ЕЩЕ НА \$110 МЛН**

KAZAKH BUSINESS IN ITALY

Kazakhstan's oilfield service sector is increasingly expanding beyond the domestic market not just with oil, but with technology, expertise, and ambition. At the 3rd Kazakhstan-Italy Oil and Gas Forum in Ravenna, it became clear that a full-fledged partnership is taking shape between the two countries, with not only major corporations but also Kazakhstani contractors playing a key role in export and industrial cooperation.



The 3rd Kazakhstan–Italy Oil and Gas Forum, held on April 9 in Ravenna, once again demonstrated that the relationship between the two countries goes far beyond simple trade. What is taking shape is not just an export-import dynamic, but a genuine technological partnership. For Kazakhstani businesses, forums like this are not just a formality. They are a chance to discuss real projects and understand how to develop localization and build effective supply chains. This year, much of the discussion focused on how relations with Italy have long moved past the raw materials trade. Today, Italy ranks third among Kazakhstan's largest trading partners and is among the top five foreign investors. Around 250 Italian companies are already operating in Kazakhstan, including major players like ENI, Saipem, Tecnimont, Bonatti and Tenaris. Behind these numbers are people, technologies and new jobs for local contractors.

AROUND 250 ITALIAN COMPANIES ARE ALREADY OPERATING IN KAZAKHSTAN

One of the key messages at the forum was that success depends not only on investment but also on open discussion of conditions for local companies. It is important that quality and competency requirements are clearly communicated from the outset. Participants emphasized that every project, whether it is a new compressor station or a hybrid facility, offers a practical opportunity for Kazakhstani businesses to strengthen their positions and enter new markets. Much attention was given to upcoming hybrid projects, especially in the Mangystau region. This format makes it possible to combine traditional production methods with low-carbon solutions.

KAZAKHSTANI SERVICE COMPANIES SIGNED EXPORT CONTRACTS WORTH 80 MILLION US DOLLARS AND SECURED NEW AGREEMENTS FOR ANOTHER 110 MILLION

For contractors, it means the opportunity to cover the full cycle from construction to maintenance, not just to participate as suppliers.

One of the examples highlighted at the forum was IMBC, the International Center for Development of Oil and Gas Machine Building. This project showed how industrial cooperation can be developed within the country while also building export potential. Participants noted that more cases like this are needed. The importance of such examples was emphasized both in discussions about industrial zones and in meetings with partners from Bonatti, CASP and other companies.

For forum participants, it was important to convey that doing business the Kazakh way means thinking long-term, focusing on trust and taking a pragmatic approach. Today, KazService brings together more than 200 companies employing around 180,000 people. According to last year's results, Kazakhstani service companies signed export contracts worth 80 million US dollars and secured new agreements for another 110 million.

Behind these numbers are real people and enterprises that generate tax revenue, create jobs and bring new technologies into the country.

The 3rd Kazakhstan-Italy Oil and Gas Forum was held with the support of Expertise, West Development Company (*WDC*), Merlion and with the active participation of ENI, Confindustria. For all participants, the event served as another reminder that doing business the Kazakh way is based on trust and the ability to build partnerships not only on paper, but through real projects and tangible results.





КАК КАЗАХСТАН СТРОИТ БУДУЩЕЕ ГАЗОХИМИИ

Проекты в нефтегазохимии — это не просто стройки, а стратегические шаги, которые формируют экономику завтрашнего дня. Специально в интервью для журнала KAZSERVICE председатель правления KMG PetroChem Диаз ДИЯНОВ рассказал о ключевых этапах реализации газосепарационного комплекса, строительстве инфраструктуры для проекта Полиэтилен, планах по локализации и новых возможностях для казахстанских компаний.

Что дает модель EPC, как привлечь местных подрядчиков, и почему подготовка кадров становится не менее важной задачей, чем запуск завода? Ответы на эти вопросы в этом материале.

Диаз Мухтарович, проект строительства интегрированного газохимического комплекса, включающий ГСК и завод по производству полиэтилена в Атырауской области называют новым этапом в развитии отечественной нефтегазохимии. На какой стадии находится реализация проекта сегодня, и какие важные этапы запланированы до конца 2025 года?

■ Проект интегрированного газохимического комплекса по производству полиэтилена, который реализует компания Silleno в партнерстве с мировыми лидерами — СИБУР и Sinopet, стал важной вехой для развития нефтегазохимии в Казахстане.

Строительные работы на площадке начаты в сентябре прошлого года и на сегодняшний день активно продвигаются. Почти 50% свайных работ уже выполнено, завершение запланировано до конца 2025 года. Параллельно заключены контракты на поставку 44 единиц оборудования с длительным циклом производства. Среди них — две крупнейшие технологические колонны и деаэраторы, часть которых будет изготовлена на отечественном заводе «Атыраунефтемаш». Это серьезный шаг к разви-

тию локальной производственной базы и внедрению казахстанского содержания на таких крупных проектах.

Для обеспечения завода по производству полиэтилена сырьем наша компания KMG PetroChem реализует инфраструктурный проект — Газосепарационный комплекс (ГСК), мощностью переработки более 9 миллиардов кубометров сухого газа в год. До этого в стране подобные мощности не реализовывались. Комплекс будет построен — на месторождения Тенгиз в Атырауской области, что поможет обеспечить максимальный и безопасный доступ к источнику сырья.

Ежегодные объемы ценных фракций для развития отечественной нефтегазохимии до 1,6 миллиона тонн этана и ~360 тыс. тонн пропана.

Поскольку это масштабный и технологически сложный проект, принято решение реализовывать его по модели EPC (*Engineering, Procurement, Construction*). EPC-подрядчиком на строительство ГСК определен Tecnimont S.p.A. (Италия) в консорциуме с Consolidated Contractors International Company (ССIC, Ливан).

ИНТЕРВЬЮ

Газосепарационный комплекс представляет собой ключевое технологическое звено поэтому его строительство синхронизировано со сроками реализации проекта Полиэтилен: подача этана должна быть обеспечена до конца 2028 года. Этан, выделяемый на установке ГСК, представляет собой наиболее ценную фракцию природного газа, используемую в мировой нефтехимии в качестве основного сырья для производства полиэтилена и других полимеров.

Для транспортировки этана и пропана до заводов по производству полиэтилена и полипропилена запланировано строительство двух параллельных магистральных трубопроводов, протяженностью 210 км. Ввод их в эксплуатацию запланирован на 2028 год. Пропускная способность этанопровода составит до 1,6 млн тонн этана в год, пропанопровода порядка миллиона тонн пропана в год, с учетом объемов, вырабатываемых как ГСК, так и ТШО.



В настоящее время мы находимся на этапе выбора ЕРС-подрядчика.

До конца 2025 года реализация проекта ГСК выйдет на новый уровень. Важнейшая задача — завершить размещение всех заказов на оборудование с длительным циклом изготовления. Параллельно планируется начало строительно-монтажных работ на территории будущего комплекса — это станет фактическим переходом от подготовительного этапа к активной фазе строительства.

Планируется ли объявление новых тендеров в рамках проекта ГСК? Если да, то на каких этапах? Где можно оперативно отслеживать информацию о таких возможностях, и есть ли механизмы, позволяющие казахстанским компаниям заранее подготовиться?

➤ Поскольку проект ГСК реализуется по модели ЕРС, соответственно предполагается, что ключевые решения по выбору субподрядчиков на стороне ЕРС-подрядчика. Именно он несет ответственность за подбор исполнителей на основные виды работ и поставок. Роль Заказчика, т.е. ТОО «KMG PetroChem» заключается в согласовании кандидатов, которые не были утверждены на этапе заключения ЕРС-контракта.

Поэтому всем заинтересованным компаниям мы рекомендуем напрямую обращаться к ЕРС-подрядчику, поскольку формирование пула поставщиков и подрядчиков остается за ним.

В то же время мы будем объявлять тендеры на сопутствующие работы и услуги, среди которых ключевыми являются услуги технического надзора, управления проектом, а также экологического сопровождения. Эти закупки хоть и менее масштабны по объему финансирования, но имеют большое значение для обеспечения комплексной реализации проекта.

Вся информация будет размещаться в открытом доступе — в первую очередь на портале закупок фонда АО «Самрук-Қазына», который является основным источником для оперативного отслежи-

вания актуальных тендеров и своевременной подготовки к участию.

Мы придаем большое значение вовлечению отечественных товаропроизводителей в реализацию проекта ГСК. На официальном сайте компании kmgpetrochem.kz, в разделе «Для поставщиков», размещена подробная информация о порядке подачи заявки на включение в перечень одобренных поставщиков.

Алгоритм достаточно простой: необходимо скачать анкету, заполнить ее и приложить все документы согласно перечню. После рассмотрения и подтверждения соответствия установленным требованиям, компания получает уведомление о включении в перечень — как правило, в течение двух месяцев. Уверены, что такая прозрачная и понятная процедура будет способствовать расширению участия казахстанского бизнеса в крупных промышленных проектах. Наша компания всегда открыта к сотрудничеству с отечественным бизнесом и заинтересована в расширении участия казахстанских компаний в реализации стратегических проектов.

Какие меры принимает KMG PetroChem для увеличения доли казахстанского содержания в своих проектах (в том числе ГСК)? Применяются ли практики предварительной квалификации, обучения персонала, разбивки лотов на более мелкие, либо создание совместных предприятий с иностранными подрядчиками?

➤ Проект ГСК находится на начальной стадии реализации, и развитие казахстанского содержания является для компании одной из ключевых стратегических задач. В настоящий момент мы формируем системный подход к этой работе.

В рамках стратегии планируется выстраивание тесного взаимодействия с отраслевыми объединениями, НПП «Атамекен», Союзом машиностроителей Казахстана и другими профильными организациями. Кроме того, планируется создание и актуализация базы отечественных производителей и сервисных компаний. Будет проводиться совместная

работа с EPC-подрядчиком по поиску и вовлечению казахстанских компаний в реализацию проекта. Мы также прорабатываем вопрос изучения и внедрения механизмов повышения доступности закупочных процедур для местного бизнеса, включая возможность дробления крупных лотов. Также рассматривается возможность потенциала локализации отдельных видов оборудования, материалов и сервисов, включая возможность создания совместных предприятий с международными партнерами. Эти меры находятся в стадии активного формирования и обсуждения. KMG PetroChem выстраивает долгосрочную стратегию развития казахстанского содержания, которая будет охватывать все этапы реализации проекта.

Что касается кадрового вопроса, то надо его разделить на два основных направления. Первое, это работа по HR направлению, касающемуся этапа реализации ГСК. KMG PetroChem ориентирован на подбор специалистов, обладающих опытом работы над проектами аналогичного масштаба, как в части проектирования, так и в строительстве. Особенно важен опыт взаимодействия с EPC-подрядчиком — это требует высокой квалификации и знания, как отечественных, так и международных стандартов, регламентов и практик. Поэтому акцент сделан на привлечение уже подготовленных профессионалов, способных эффективно управлять подобными проектами. Надо отметить, что в Казахстане уже есть кадровый задел, так как в стране реализовывались масштабные проекты. Например, на ТШО, Кашагане, КРІ, при модернизации НПЗ многие специалисты получили бесценный опыт. Для привлеченных специалистов будет организован процесс адаптации — важно, чтобы команда с первого дня говорила на одном профессиональном языке и эффективно решала возникающие задачи.

Второе, это стратегия развития кадрового потенциала для НГХ. За последний год был проведен значительный объем работы. Мы выстраиваем комплексный подход, охватывающий весь цикл: от профессиональной ориентации до непосредствен-

ной подготовки персонала под потребности проектов. Среди ключевых достижений заключены 13 соглашений о сотрудничестве с ведущими вузами и сузами Казахстана, разработаны профессиональные стандарты для ключевых производственных профессий, а также проведены профориентационные мероприятия, направленные на популяризацию отрасли среди студентов.

Составлена матрица источников поиска персонала, позволяющая системно подходить к подбору специалистов для каждого проекта. Разработан пятилетний план мероприятий по развитию кадров для НГХ до 2029 года, а также разработан проект программы подготовки молодых специалистов под рабочим названием QadamPro — флагманская инициатива, призванная стать мостом между выпускниками и производственными задачами.

С какими основными барьерами, по вашему мнению, сталкиваются казахстанские компании при участии в столь технологически сложных проектах, например, как ГСК? Что, на ваш взгляд, должно измениться в подходе со стороны заказчика или в сфере госрегулирования, чтобы повысить вовлеченность местного бизнеса?

➤ Как я уже говорил, реализация сложных технологических проектов, таких как ГСК, требует от подрядчиков и поставщиков соответствия строгим международным требованиям по качеству, безопасности и надежности.

К основным вызовам для казахстанских компаний можно отнести ограниченные инженерные компетенции в ряде специализированных направлений, нехватку опыта участия в крупных нефтегазохимических проектах, недостаточные производственные мощности в отдельных сегментах, потребность в международных сертификатах, стандартах качества и системах управления.

Решение этих задач требует консолидации усилий всех участников — государства, отраслевых объединений, крупных заказчиков и самого бизнеса. Со своей стороны компания понимает важность



вклада в развитие производственных и инженерных компетенций на местном уровне и готова последовательно двигаться в этом направлении.

Рассматривает ли KMG PetroChem возможность долгосрочного сотрудничества с казахстанскими компаниями в период эксплуатации своих проектов, в частности ГСК? Планируется ли закрепление местных сервисных подрядчиков?

➔ Развитие казахстанского содержания для KMG PetroChem — это не разовая задача, а стратегический приоритет на весь жизненный цикл проекта. Уже сегодня компания закладывает основы для

формирования устойчивого партнерства с казахстанскими компаниями не только в период строительства, но и на этапе эксплуатации ГСК.

Мы видим большой потенциал в развитии сети надежных местных сервисных компаний и подрядчиков, которые смогут обеспечивать качественное техническое обслуживание, ремонтные работы, инженерные услуги и поставку необходимых материалов в течение всего срока эксплуатации проекта. Важно подчеркнуть, что компания только начинает этот путь и находится в процессе формирования подходов, механизмов и инструментов поддержки местного бизнеса.

ЗАЧЕМ НУЖЕН ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ *при Министерстве энергетики* и что там делает отрасль

В РАБОТЕ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ КАЗАХСТАНА ЕСТЬ ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ ПОМОГАЕТ БИЗНЕСУ И ОБЩЕСТВУ НАПРЯМУЮ УЧАСТВОВАТЬ В ОБСУЖДЕНИИ РЕШЕНИЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОТРАСЛЬ. ЭТО ОБЩЕСТВЕННЫЙ СОВЕТ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК (МЭ РК).

Совет выполняет консультативно-совещательную и наблюдательную функцию: его задача — учитывать мнение профессионального сообщества при подготовке государственных решений, развивать диалог между министерством и бизнесом, обеспечивать общественный контроль за качеством государственных услуг.



**ДЛЯ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ УЧАСТИЕ
В РАБОТЕ СОВЕТА — ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ
ОБОЗНАЧАТЬ
ПРОБЛЕМНЫЕ
ВОПРОСЫ
И ПРЕДЛАГАТЬ
КОНКРЕТНЫЕ
ШАГИ ПО ИХ
РЕШЕНИЮ**



Айдос КОЛДАСОВ,
Генеральный директор KazService



СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE), ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ БОЛЕЕ 200 КОМПАНИЙ, АКТИВНО ИСПОЛЬЗУЕТ ЭТУ ПЛОЩАДКУ, ЧТОБЫ СИСТЕМНО ПОДНИМАТЬ ВАЖНЫЕ ДЛЯ ОТРАСЛИ ТЕМЫ. ОТ ИМЕНИ НАШЕГО СОЮЗА В СОВЕТ ВОШЕЛ АЙДОС КОЛДАСОВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР KAZSERVICE.

КАКИЕ ВОПРОСЫ ВЫНОСИТ ОТРАСЛЬ НА ОБСУЖДЕНИЕ СОВЕТА

Работа Общественного совета дает нефтесервисному бизнесу возможность поднимать вопросы, которые напрямую влияют на развитие рынка. Союз нефтесервисных компаний Казахстана (KazService) регулярно формулирует и вносит в повестку Совета инициативы по самым острым и актуальным направлениям. Среди них:

Укрепление инжинирингово- потенциала внутри страны

Сегодня по крупнейшим проектам, таким как Кашаган, Тенгиз, Карачаганак, а также по новым инициативам с участием катарских инвесторов, детальный инжиниринг в большинстве случаев проводится за рубежом.

При этом зарубежные проектировщики, не зная особенностей местного рынка, часто закладывают решения, основанные на импортных стандартах. Это снижает возможности для участия казахстанских производителей и инженерных компаний.

Союз ставит задачу: перенести проведение инжиниринга по крупным проектам, стоимостью от 50 миллионов долларов, в Казахстан.

Такой шаг позволит формировать национальную инженерную школу и обеспечит более широкое использование местных ресурсов.

Поддержка экспорта нефтесервис- ных услуг

С завершением проекта будущего расширения (ИБР) на месторождении Тенгиз, который реализовывался с 2021 по 2024 год, в Казахстане высвободился значительный кадровый ресурс, около 80 тысяч высококвалифицированных специалистов с опытом работы на крупнейших международных проектах. Чтобы этот потенциал не был утерян, KazService предлагает на уровне Совета добиваться более активного участия казахстанских компаний и специалистов в зарубежных проектах иностранных генподрядчиков.

Эта работа уже приносит первые результаты: отдельные казахстанские компании начали выходить на международные рынки. По оценкам Союза, экспорт нефтесервисных услуг может стать новым источником валютных поступлений для страны: только тысяча казахстанских специалистов, работающих за рубежом, способны приносить в экономику до 250 миллионов долларов в год. Поэтому продвижение таких инициатив на площадке Общественного совета имеет большое значение для развития отрасли.

Рост доли местного содержания

Вопрос увеличения доли казахстанского содержания в нефтегазовых проектах остается одним из ключевых для Союза нефтесервисных компаний Казахстана. Это не просто тема отраслевых обсуждений, сегодня она закреплена в государственной политике. В сентябрьском Послании 2023 года Президент Касым-Жомарт Токаев прямо обозначил задачу: довести долю местного содержания в регулируемых закупках до 60% в течение трех лет. В то же время на практике по ряду направлений прогресс остается скромным. Если по услугам в некоторых проектах уже есть рост, то по товарам уровень локализации по-прежнему крайне низкий. В проектах Кашаган, Тенгиз, Карачаганак он составляет порядка 4–18%. Это остается системным барьером для развития отечественного производства и расширения участия местных компаний в крупных проектах.

На площадке Общественного совета KazService последовательно поднимает вопросы о необходимости:

- предоставления приоритета отечественным компаниям при проведении тендеров;
- формирования перечня импортируемых товаров с последующим развитием их локального производства;
- установления конкретных целей для операторов — не менее 10% по товарам к 2026 году с ежегодным ростом.

Экспертная поддержка газохимического сектора

ГАЗОХИМИЯ — ОДНО ИЗ НОВЫХ И ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА.

Сегодня в стране активно реализуются крупные инвестиционные проекты, такие как полиэтиленовый комплекс ТОО «Силлено» (*мощность 1,25 миллион тонн в год, запуск в 2029 году*) и газосепарационный комплекс (ГСК), который обеспечит сырьем будущие производства на базе СЭЗ «НИНТ» в Атырауской области. Общий объем инвестиций в развитие сектора оценивается в миллиарды долларов. Ожидается создание тысяч рабочих мест и серьезный вклад в ВВП страны за счет расширения переработки и снижения импортной зависимости по полимерной продукции.

В условиях такой динамики Союз нефтесервисных компаний Казахстана выступил с инициативой о создании при Министерстве энергетики экспертной группы по газохимическим проектам. Эта инициатива была поддержана: Министерство энергетики официально объявило о создании рабочей группы по выработке предложений по развитию местного содержания в реализуемых нефтегазохимических проектах. В ее состав вошли представители государственных органов и отраслевых организаций. Цель рабочей группы — выработка конкретных рекомендаций по вовлечению казахстанских компаний в реализацию проектов строительства интегрированного газохимического комплекса и газосепарационного комплекса в Атырауской области, а также мониторинг участия местных компаний на всех этапах реализации. В ближайшее время группа должна представить свои предложения.

Сейчас KazService готовит видение по дальнейшей работе: будет предложен состав, формат и периодичность встреч, а также подготовлен годовой план. Также ожидается, что в рамках этой площадки будет выстроен системный диалог между отраслевыми ассоциациями, инвесторами и государственными органами.

Создание экспертной группы особенно важно с учетом того, что отрасль только формируется.

Перед Казахстаном стоит задача не просто построить заводы, но и выстроить работающую экосистему с привлечением отечественных подрядчиков, развитием инжиниринговых и сервисных компетенций, созданием спроса на внутреннем рынке и выстраиванием экспортных цепочек. Работа группы поможет систематизировать эти процессы и повысить качество реализации газохимических проектов.

УЧАСТИЕ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА В РАБОТЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА ПРИ МИНИСТЕРСТВЕ ЭНЕРГЕТИКИ ЯВЛЯЕТСЯ ВАЖНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИНИЦИАТИВ, СПОСОБНЫХ ПОВЛИЯТЬ НА РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ.

Вопросы, которые KazService системно выносит на обсуждение, такие как развитие инжиниринга, поддержка экспорта услуг, рост местного содержания и эффективная реализация газохимических проектов, соответствуют стратегическим приоритетам страны и интересам бизнеса. Работа на площадке Совета позволяет не просто фиксировать актуальные проблемы, но и добиваться того, чтобы предложения отрасли учитывались при формировании государственной политики. Для казахстанского нефтесервисного сектора это возможность укрепить свои позиции, развивать компетенции и повышать конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках.



МЕСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ В ПРИОРИТЕТЕ

Какие меры предпринимает государство, чтобы обеспечить участие казахстанских компаний в крупных нефтегазохимических проектах? Об этом в интервью KazService рассказал Темирлан УРКУМБАЕВ, директор Департамента нефтегазохимии и технического регулирования Министерства энергетики РК.

Темирлан Ерланович, сегодня все ключевые нефтегазохимические проекты в Казахстане реализуются с участием иностранных ЕРС-подрядчиков. Какова позиция Министерства в отношении включения казахстанских компаний в цепочку создания стоимости? Есть ли механизмы, которые требуют от иностранных партнеров использовать местные ресурсы и подряд?

➔ Министерство как отраслевой государственный орган придает стратегическое значение расширению участия отечественного бизнеса в реализации нефтегазохимических проектов. Мы последовательно выступаем за формирование устойчивой цепочки создания стоимости с включением казахстанских компаний на всех ключевых этапах проекта.

В настоящее время большинство крупных проектов нефтегазохимии реализуются с участием таких международных ЕРС-подрядчиков, как Technimont, Technicas Reunidas, Sinopec Engineering и другие, чьи подходы базируются на глобальных стандартах. Вместе с тем, в заключаемых контрактах предусматриваются обязательства подрядчиков по соблюдению доли местного содержания в товарах, работах и услугах (ТРУ).

Наряду с этим, совместно с операторами проектов, в частности с KMG PetroChem, Silleno и другими, проводится целенаправленная работа по созданию

устойчивых условий для интеграции казахстанских компаний.

Одной из ключевых проблем отрасли остается ограниченный доступ местных производителей и инжиниринговых компаний к проектной документации и ранним стадиям тендеров. Рассматривает ли Министерство возможность регуляторных изменений, которые обеспечили бы прозрачность на стадии front-end engineering?

➔ Министерство разделяет озабоченность бизнеса по вопросам доступа на ранних стадиях реализации проектов и проводит всесторонний анализ действующих механизмов в этой части. Мы признаем, что участие казахстанских компаний в фазе front-end engineering играет важную роль для дальнейшего укрепления их позиций в цепочке поставок.

В диалоге с заказчиками, ЕРС-подрядчиками и операторами, а также в рамках рабочих площадок с участием KazMunayGas, KMG PetroChem и других структур, рассматриваются различные подходы, позволяющие создать более прозрачную и конкурентную среду.

Эти вопросы требуют взвешенных решений с учетом баланса интересов всех сторон. Мы уверены, что только через диалог, экспертную поддержку и поэтапное совершенствование регуляторной базы можно добиться реальных результатов.

Для участия в нефтехимических проектах местным компаниям необходимы международные лицензии, банковские гарантии, соблюдение экологических и технических стандартов. Планируется ли запуск какой-либо государственной программы или пилотных кластеров, которые бы помогли местным компаниям соответствовать этим требованиям?

➤ Мы осознаем важность подготовки и сопровождения отечественных компаний к участию в проектах нефтегазохимии. Мы последовательно изучаем и анализируем международный опыт, включая работу индустриальных кластеров, также специализированных инжиниринговых центров.

Совместно с институтами развития, национальными компаниями и представителями частного сектора проводится системная проработка возможных механизмов поддержки. В приоритете — повышение компетенций, техническая готовность и соответствие глобальным стандартам.

Вопрос формирования эффективных инструментов государственной поддержки находится в постоянной повестке Министерства и обсуждается в рамках диалоговых площадок с бизнес-сообществом. Мы исходим из необходимости последовательных шагов, обеспечивающих качественную интеграцию отечественных компаний в производственные цепочки.

Наблюдается тренд: чем крупнее проект, тем меньше вовлечение местных компаний. Как Министерство планирует структурировать будущие тендерные пакеты, чтобы снизить порог входа для казахстанского бизнеса: через дробление, спецреестры или иные подходы?

➤ Уделяется особое внимание к вопросу инклюзивности тендерных процедур и участия казахстанского бизнеса в капиталоемких проектах. Мы осознаем, что рост масштаба проекта не должен становиться барьером для вовлечения местных предприятий.

На текущем этапе Министерство в тесном сотрудничестве с операторами проектов и ЕРС-подрядчиками, такими как Tecnimont, Technicas Reunidas,

Sinopec Engineering рассматривает различные подходы к структурированию закупочных пакетов. Это может включать в себя элементы предварительной квалификации, создание реестров добросовестных поставщиков, а также возможное дробление пакетов, где это целесообразно.

Такие подходы согласуются с международной практикой и позволяют сбалансировать требования к качеству и безопасности с возможностями отечественных компаний. Мы открыты к предложениям и убеждены, что путем совместной проработки можно сформировать справедливую и открытую систему доступа.

В условиях стремительного запуска крупных нефтехимических производств (например, бутадиев, полиэтилен, полипропилен и др.) какие меры предпринимает Министерство уже сегодня, чтобы казахстанские компании не остались в стороне, а приняли участие в реализации этих проектов?

➤ Нами рассматривается активное участие казахстанских компаний в новых нефтегазохимических проектах не просто как приоритет, а как стратегическую задачу, обеспечивающую устойчивое развитие отрасли и рост национальной экономики.

С этой целью на постоянной основе проводятся круглые столы, рабочие встречи и отраслевые сессии, в том числе при участии KazMunayGas, KMG PetroChem, Silleno, ЕРС-подрядчиков и бизнес-сообщества. Эти мероприятия служат площадкой для обмена информацией, презентации требований со стороны инвесторов и обсуждения текущих вопросов, сдерживающих участие казахстанских компаний.

Мы исходим из того, что отечественный бизнес обладает существенным опытом, квалифицированными кадрами и растущим потенциалом. Министерство, обладая значительным отраслевым и институциональным опытом, продолжит реализовывать системную работу, направленную на максимальное вовлечение казахстанских поставщиков в реализацию проектов на долгосрочной и устойчивой основе.



Future Built Strong

Our portfolio features projects of every scale, each made with dedication and accuracy.

From complex industrial plants to monumental infrastructure and architectural marvels, our projects are more than constructions; they are the landmarks that define the area they are built in. They serve as the link that connects our time with tomorrow's vision.

They are tokens of excellence, materializing a sustainable future. Beyond this, we see ourselves as more than constructors; We are connectors, fostering collaboration, empowering communities, consistently dedicated to their advancement.



**Building Legacies,
Honoring Values.**

Consolidated Contractors Company

www.ccc.net

ПОЧЕМУ ВАЖНО ВКЛЮЧАТЬ *арбитражную оговорку* В ДОГОВОРЫ СВОЕЙ КОМПАНИИ?



В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ АРБИТРАЖНЫЕ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА ПОЛЬЗУЮТСЯ БОЛЬШОЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ БЛАГОДАРЯ СВОЕЙ МЕНЬШЕЙ ФОРМАЛЬНОСТИ, ОПЕРАТИВНОСТИ И ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ.

Право на обращение в арбитраж возможно на любой стадии спора, включая период судебного разбирательства до вынесения судебного решения.

Арбитражный центр НПП «Атамекен» (*далее — Арбитражный центр*) представляет собой независимый и постоянно действующий арбитраж. Он выполняет свои функции в соответствии с законодательством Республики Казахстан, включая правила, установленные Регламентом Арбитражного центра, а также в соответствии с международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан. На сегодняшний день Арбитражный центр успешно рассмотрел более 180 споров, в которых участвовали компании из различных стран, включая Казахстан, Азербайджан, Белоруссию, Испанию, Кыргызстан, Китай, Латвию, Молдову, Польшу, Россию, Сейшелы, США, Турцию, Узбекистан и Южную Африку.

Основанием для обращения в Арбитражный центр является наличие арбитражной оговорки в договоре или в отдельном соглашении сторон:

«Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего договора либо в связи с ним, в том числе касающиеся его нарушения, прекращения или недействительности, подлежат окончательному урегулированию в Арбитражном центре Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» согласно его действующему Регламенту».

(С более подробной редакцией оговорки Вы можете ознакомиться на сайте www.asa.kz).

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА РАССМОТРЕНИЯ СПОРА В АРБИТРАЖНОМ ЦЕНТРЕ:

ВОЗМОЖНОСТЬ СТОРОНАМИ ИЗБИРАТЬ ПРОФЕССИО- НАЛЬНЫХ И НЕЗАВИСИМЫХ АРБИТРОВ

— лучших юристов и иных специалистов, тем самым гарантируется вынесение арбитрами обоснованных и справедливых решений. При этом юридическая сила арбитражных решений является такой же, как и сила судебных решений.

ОПЕРАТИВНОЕ ПОЛУЧЕНИЕ ОКОНЧАТЕЛЬНОГО РЕШЕНИЯ.

В среднем разбирательство длится 3 месяца с момента подачи иска. Арбитраж разрешает дело в одной инстанции (без апелляции и кассации).

РУКОВОДСТВО ПОЖЕЛАНИЯМИ СТОРОН ПРИ ПРОВЕДЕНИИ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА.

С учетом клиенто-ориентированного подхода обеспечивается гибкость и удобство участия в разбирательствах, а также обеспечивается постоянное организационное содействие сторонам.

ЭКОНОМИЯ НА ПОШЛИНЕ

Сумма сборов в Арбитражном центре ниже, чем сумма государственной пошлины в судах (которая независимо от цены иска всегда составляет 3% от цены иска) и других арбитражах.

ЛУЧШАЯ ИСПОЛНИМОСТЬ АРБИТРАМИ РЕШЕНИЙ ЗА РУБЕЖОМ

в соответствии с Нью-Йоркской конвенцией об исполнении иностранных арбитражных решений. Участие Казахстана в данной конвенции позволяет исполнить арбитражное решение в 172 странах мира.

КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ РАЗБИРАТЕЛЬСТВА

— факт разбирательства и итоговое решение не могут быть разглашены третьим лицам. Соответствующая обязанность закреплена в Законе «Об арбитраже».

НАЗНАЧЕНИЕ КОНКРЕТНОГО АРБИТРАЖНОГО ОРГАНА ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ СПОРА.

В соответствии с уведомлением от 11 сентября 2014 года от постоянного представительства Казахстана в ООН функции, изложенные в статье 4 Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже, осуществляются Арбитражным центром. В этой связи, если стороны предусмотрели передачу споров, которые возникли или могут возникнуть между ними в постоянный арбитраж, но не назначили (не указали) какой именно арбитраж и не достигли соглашения по этому вопросу, то в соответствии со статьей 4 Европейской конвенцией о внешнеторговом арбитраже (Женева, 21 апреля 1961 г.) руководитель Арбитражного центра может назначить конкретный арбитраж, в том числе Арбитражный центр.

С дополнительной информацией об Арбитражном центре Вы можете ознакомиться на сайте Арбитражного центра www.asa.kz или по номеру телефона: 8 (747) 282 89 04.



ЧТО МЕШАЕТ БИЗНЕСУ

Муратбек МАХАНОВ, Управляющий директор — Директор департамента нефтегазового сектора НПП РК «Атамекен», делится тем, как сегодня выстраивается работа с бизнесом в нефтегазовой отрасли: что меняется во взаимодействии с государством, как решаются спорные вопросы и где остаются уязвимые точки для специально журнала KAZSERVICE.

Муратбек Мамытханович, как вы оцениваете текущее состояние взаимодействия между бизнесом и государством в нефтегазовой отрасли? Где, на ваш взгляд, сегодня самые уязвимые точки?

➤ Сейчас можно отметить положительную динамику в диалоге между бизнесом и государством в нефтегазовой сфере. Налаживаются устойчивые коммуникации, бизнес активнее вовлекается в обсуждение решений, в том числе через Совет иностранных инвесторов и площадку Совет отечественных предпринимателей. Эти форматы позволяют лучше учитывать мнение отраслевых игроков и заранее устранять потенциальные барьеры.

Существенным шагом в этом направлении стало внедрение прокурорского фильтра — инструмента, направленного на недопущение непропорциональных ограничений в адрес бизнеса. Уже есть конкретные результаты: с начала года предотвращены сотни решений, способных создать риски для инвесторов.

Тем не менее, остаются проблемные зоны.

Наиболее остро стоит вопрос доступа к закупкам крупных операторов, особенно для отечественного МСБ. Непрозрачные требования, высокая планка входа и недостаток информации сдерживают участие. Это требует системных решений и постоянного сопровождения со стороны государства и НПП РК «Атамекен».

Одной из задач Департамента является выработка консолидированной позиции бизнеса. Насколько сегодня бизнес-сообщество едино в своих запросах, и как вы устраниваете конфликты интересов между игроками?

➤ Естественно, у бизнеса нет полной однородности, у разных категорий компаний могут быть разные приоритеты и интересы. Однако при этом все они заинтересованы в прозрачных правилах, справедливом доступе к рынкам и стабильной нормативной среде. Поэтому наша задача, как НПП РК «Атамекен» собрать мнения отраслевых ассоциаций, найти точки согласия и сформулировать обоснованные предложения по развитию нефтегазовой отрасли, которые будут отстаиваться на уровне государственных органов.

Такая работа ведется на площадках профильного Комитета нефтегазовой отрасли при Национальной палате предпринимателей РК «Атамекен», региональных советов и Совета отечественных предпринимателей. Мы выносим на обсуждение даже самые спорные темы, что позволяет открыто устранять противоречия. Благодаря такому подходу удается выработать взвешенные решения, которые отражают интересы максимального числа участников нефтегазового рынка.

Какие наиболее острые вопросы в нефтесервисе и смежных отраслях сегодня поднимаются на площадке Комитета? Есть ли конкретные кейсы, где удалось добиться изменений?

➤ Наиболее чувствительная тема — это локализация. Бизнес поднимает вопросы по реалистичности требований, по доступу к информации о предстоящих закупках и по сложностям участия в тендерах. Многие компании жалуются на несоразмерные условия, особенно если речь идет о МСБ.

Благодаря инициативам, проработанным на площадке Комитета нефтегазовой отрасли при Национальной палате предпринимателей РК «Атамекен», удалось добиться корректировок в подходах

к оценке казахстанского содержания. В частности, внедрены более гибкие и прозрачные критерии. Кроме того, в отдельных случаях, когда речь шла об ограничительных регуляторных нормах, нам удалось через Генеральную прокуратуру применить прокурорский фильтр, что помогло защитить интересы бизнеса.

Как «Атамекен» участвует в формировании нормативных и регуляторных условий для бизнеса в нефтегазе? Удастся ли влиять на содержание новых инициатив со стороны госорганов?

➤ «Атамекен» принимает участие в нормотворчестве в рамках своих полномочий, закрепленных в Законе «О Национальной палате предпринимателей». Это означает, что мы не только можем предлагать изменения, но и проводим правовую и экономическую экспертизу проектов нормативных актов.

Так через рабочие группы при госорганах обсуждения в парламентских комиссиях мы вносим конкретные предложения по улучшению законодательства в нефтегазовой отрасли.

Ряд ключевых изменений в сфере закупок, налогообложения стали возможны именно благодаря такой экспертной и правовой позиции. Это позволяет бизнесу быть не просто наблюдателем, а полноправным участником процесса выработки решений.

Один из ключевых барьеров, на который указывают предприниматели — это доступ к крупным проектам и субподрядам. Какие шаги предпринимаются, чтобы обеспечить более честную конкуренцию и прозрачные правила игры?

➤ Вопрос доступа к закупкам остается системным вызовом. Особенно часто мы слышим от представителей МСБ, что они не могут участвовать в проектах из-за завышенных требований, непрозрачных условий или недоступности предварительной информации.

Сейчас совместно с операторами, ассоциациями и госорганами мы работаем над упрощением квали-

Кроме того, в отдельных случаях, когда речь шла об ограничительных регуляторных нормах, нам удалось через Генеральную прокуратуру применить прокурорский фильтр, что помогло защитить интересы бизнеса

фикационных требований, публикацией долгосрочных закупочных планов и усилением роли цифровых платформ. Все это должно снизить порог входа для поставщиков.

Отдельно отмечу значение прокурорского фильтра — в ряде случаев именно его наличие позволяет оперативно отреагировать на случаи, когда доступ к проектам блокируется необоснованно. Это уже не просто механизм реагирования, а элемент превентивной защиты и стабилизации условий для бизнеса.

Какие цели вы ставите перед собой и Департаментом на ближайший год в плане реформ, диалога с госорганами и поддержки компаний?

➤ Главный приоритет — это снижение барьеров для участия казахстанского бизнеса в отраслевых проектах и создание условий для устойчивого

развития локального содержания. Мы продолжим работать над реформами в области закупок, над улучшением доступа МСБ к инфраструктуре и над поддержкой новых участников рынка.

Также будем усиливать диалог с ключевыми институтами — Совет отечественных предпринимателей, Советом иностранных инвесторов Комитета нефтегазовой отрасли при Национальной палате предпринимателей РК «Атамекен», профильными министерствами.

Особое внимание — региональному уровню: важно, чтобы запросы и инициативы шли не только сверху, но и от бизнеса на местах.

Наша цель — чтобы каждый нормативный акт, каждая мера господдержки и каждая инициатива работали не формально, а приносили конкретные результаты для предпринимателей.



atameken.kz

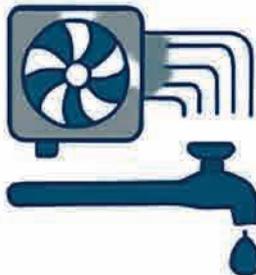
КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



**ПРОМЫШЛЕННАЯ
ИЗОЛЯЦИЯ**



**АНТИКОРРОЗИЙНАЯ,
ОГНЕУПОРНАЯ
ЗАЩИТА**



**ОТОПЛЕНИЕ
ВЕНТИЛЯЦИЯ
КОНДИЦИОНИРОВА-
НИЕ**

**ПРОЕКТИРОВАНИЕ
МОНТАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЕ
ВЫСОТНЫЕ РАБОТЫ**



**ПРОМЫШЛЕННАЯ
И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
ОТРАСЛИ**

**ГРАЖДАНСКОЕ
И ПРОМЫШЛЕННОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО**



**Балтабек
Куандыков**

Жизнь, отданная казахстанской нефти

В этом материале мы расскажем об одном из первооткрывателей Кашагана, выдающемся геологе и нефтянике Балтабеке Куандыкове. Его имя хорошо известно тем, кто работает в нефтегазовой отрасли Казахстана. Но за цифрами и должностями стоит история человека, который посвятил свою жизнь разведке недр, международным переговорам и развитию целой отрасли в непростые годы становления независимости. Очерк основан на воспоминаниях и выдержках из книги Кенжебека Туманбайулы «Гордость страны — Отцы XII» и поможет взглянуть на путь Балтабека Мухановича Куандыкова как на часть большой истории страны.

Материал подготовлен на основе книги «Гордость страны — Отцы XII».

Кенжебек Туманбайулы, член Союза писателей Казахстана, лауреат премии Союза журналистов, Почетный журналист Казахстана.

Он принадлежал к поколению людей, которые не боялись открывать новые горизонты. Балтабек Куандыков родился в годы, когда страна только поднималась на ноги после тяжелых испытаний. Геология и нефтяная отрасль тогда были больше чем работой. Для целого поколения инженеров это было делом жизни и настоящим призванием. В начале семидесятых Балтабек Муханович окончил Казахский политехнический институт имени В.И. Ленина, получив специальность горного инженера-нефтяника и геолога.

Свою карьеру он начал в Бийкжалской экспедиции обычным инженером-геологом. Его первые задания совпали с одной из самых сложных работ того времени. Он собирал и анализировал геологические данные на скважине СГ-2, которая по глубине считалась второй по величине во всем Советском Союзе.

Молодой специалист трудился вместе с учеными из Москвы, Ленинграда и Алматы. Уже тогда он умел слушать и учиться у старших коллег и всегда шел до конца в каждом проекте. Карьера могла бы сложиться спокойно, но такие люди не выбирают легких путей. Несколько лет полевой работы стали для него школой характера. Позже он оказался в комсомольской организации и в конце семидесятых был избран секретарем Гурьевского областного комитета. Это время дало ему ценный опыт управления людьми и понимание того, как важно держать слово и быть честным с теми, кто работает рядом. Но сколько бы ни звали его на управленческие должности, он всегда возвращался к своему делу. Для него важнее всего были земля, разведка и настоящая работа на месторождениях. В 80-е годы Балтабек Муханович вернулся к геологии уже в новой роли. Он работал в «Қазмұнайгазбарлау» сначала старшим геологом, потом заместителем начальника геологического отдела. Эти годы стали важными для всей отрасли. По всей территории Казахстана шли поиски новых месторождений.

Балтабек Муханович принимал активное участие в этих работах и вложил немало сил в открытие Карачаганакского, Жанажолского, Забурынского месторождений. Позже он возглавил геологический отдел «Гурьевмұнайгазгеология», а потом стал главным геологом объединения. Под его руководством разрабатывались комплексные программы по разведке нефти и газа.

Он никогда не работал для галочки и всегда настаивал, чтобы каждое решение было проверено на практике. За каждым новым участком стояли долгие месяцы экспедиций, буровых смен и анализов.

Он знал, что такие усилия дают не только новые скважины, но и уверенность в завтрашнем дне для целого региона. В эти годы он был рядом с теми, кто стоял у истоков новой нефтяной карты страны. Его коллеги вспоминали, что даже в самые трудные дни он умел оставаться спокойным и собранным. Он никогда не повышал голос и никогда не спешил делать громкие заявления. Все, чего он добивался, основывалось на доверии и профессионализме.





Начало 90-х стало новым этапом и для страны, и для самого Балтабека Мухановича. В эти годы Казахстан обретал независимость, и вместе с надеждой пришли новые трудности. Стране нужны были люди, которые могли не просто работать на скважинах, но и брать на себя ответственность за целую отрасль.

Балтабек Муханович переехал в Алматы, где несколько лет работал в системе Государственного комитета по геологии и охране недр, а затем занял пост заместителя министра. На его плечах лежала большая задача сохранить и развить геологоразведочные работы в непростое время, когда многим казалось, что все можно потерять в один момент. Позже он возглавил «КазахстанКаспийШельф» — первую специализированную государственную компанию, с которой началась но-

вая глава в истории освоения Каспийского шельфа. Именно тогда Балтабек Муханович Куандыков совместно с первым министром энергетики Республики Казахстан Кадыром Каркабатовичем Байкеновым выступили инициаторами создания компании. Под их руководством была сформирована команда, заложена концепция международного сотрудничества и проведены первые переговоры, ставшие основой одного из крупнейших нефтегазовых проектов в мире. В 1993 году это привело к созданию Международного консорциума, в который вошли такие гиганты, как «Аджип», «Бритиш Петролеум», «Статойл», «Бритиш Газ», «Мобил», «Тоталь», «Шелл». Время было непростое: мировые цены на нефть падали, страна только начинала выстраивать независимую экономику. Но именно тогда, с нуля, началась та работа, которая позже приведет к открытию месторождения Кашаган. А вместе с ним и к росту международного авторитета Казахстана в энергетической сфере. Балтабек Муханович всегда говорил, что в тех длинных ночах переговоров важнее всего была честность и твердость. Он понимал, что за каждым контрактом стоят интересы страны и будущие

Многие называли его одним из первооткрывателей этой истории

рабочие места для казахстанцев. Именно в те годы рождался проект Кашаган, месторождение, которое сегодня стало символом возможностей Казахстана. Многие называли его одним из первооткрывателей этой истории. Он был не просто переговорщиком, он был человеком, который смог соединить видение ученого и настойчивость управленца. Он никогда не считал, что все заканчивается кабинетами и титулами. Даже занимая высокие должности, он находил время для науки и для того, чтобы рассказывать молодым, с чего начинается настоящая геология.

В 2013 году вышла его документальная книга «Каспий қайраңының кілті» сразу на трех языках. В ней не только цифры и схемы. Это книга о том, как важно оставаться верным профессии даже тогда, когда кажется, что все рушится. Многие молодые менеджеры и инженеры, кто открывал ее страницы, потом говорили, что учились у него не только искать нефть, но и понимать цену слова и ответственности.

Он работал и за океаном, и на родных месторождениях. Где бы ни был, он всегда возвращался к своим людям, к геологам, к тем, кто знал, как звучит пустая степь в ожидании буровой. В последние годы он возглавлял компанию, писал, участвовал в конференциях, помогал издавать книги о тех, кто стоял у истоков казахстанской нефти. Его коллеги и друзья знали,



что это для него было не формальностью, а частью глубокой человеческой благодарности тем, кто однажды показал ему дорогу. Казахстанское общество нефтяников-геологов (*КОНГ*) стало еще одной важной страницей в его жизни. Это объединение сыграло большую роль в сохранении профессиональной памяти: проводились научные встречи, выходили мемуары, создавалось сообщество, объединенное не только профессией, но и уважением к тем, кто стоял у ее начала.



Балтабек Муханович Куандыков ушел, оставив за собой не просто открытые месторождения или построенные структуры. Он оставил поколение людей, которые верят, что верность делу и честность — это не старомодные слова. Так будет еще долго, пока на карте страны есть новые точки разведки и пока в степях снова и снова звучит голос тех, кто продолжает его работу.





**Анато́лы
Тегисбаев**

СВОЕ ДЕЛО ОН ВЫБРАЛ ОДНАЖДЫ И ОСТАЛСЯ С НИМ НАВСЕГДА

Он родился в год, когда страна только начинала восстанавливаться после войны. Детство прошло в поселке «Мунайлы» на западе Казахстана, где слово «нефть» звучало в быту так же часто, как «хлеб» и «отец». Там, среди соленых ветров и простых людей, и зародилось то внутреннее ощущение пути, которое позже приведет его к месторождениям, к производству, к людям.

В 1975 году Анатолы Орынғалиулы окончил Казахский политехнический институт по специальности «Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений» и начал трудовую деятельность на Мангышлаке. Этот регион отличался суровыми условиями как климатическими, так и производственными. Здесь закалялись не только специалисты, но и характер. За несколько лет он прошел путь от мастера участка до заместителя главного инженера объединения «Маңғышлақмұнай» (ныне «Маңғыстаумұнайгаз»), участвуя в запуске ключевых инфраструктурных объектов, включая магистральный газопровод «Жетыбай – КазГӨЗ».

В начале 1990-х судьба отрасли изменилась. После распада СССР Казахстан оказался в тяжелой ситуации. Карачаганак, одно из самых перспективных месторождений, перешел под управление республики, но остался без финансирования, кадров и технологической поддержки. Оборудование, тру-

бопроводы, логистика — все это оказалось на балансе российских предприятий. На самом месторождении скважины нуждались в ремонте, зарплаты задерживались, кадры уходили. Карачаганак оказался на грани остановки. В 1992 году именно Анатолы Орынғалиулы был назначен на Карачаганак. Он пришел не в готовую систему, а в полураспавшееся производство. На тот момент месторождение оставалось без финансирования, кадров и оборудования. Зарплаты не выплачивались, техника нуждалась в ремонте, а страна в стратегических решениях. Он начал с самого базового — организации ремонтных бригад, подключении научных институтов, наведении порядка. Параллельно шли переговоры с международными компаниями, и он поддержал этот курс, понимая, что без внешних инвестиций проект не выживет.

В 1995—1997 годах, в самый ответственный момент подготовки соглашения о разделе продукции, он был назначен директором объединенного предприятия КЮ, созданного совместно с компаниями Аджип и Бритиш Газ. Это был ключевой этап, от которого зависела судьба всего Карачаганака.

ОН ПРИШЕЛ НЕ В ГОТОВУЮ СИСТЕМУ, А В ПОЛУРАСПАВШЕЕСЯ ПРОИЗВОДСТВО



Он лично участвовал в решении вопросов безопасности, экологии, а также в стабилизации социальной ситуации в Борлиском районе.

Благодаря слаженной работе команды соглашение было подписано в 1997 году и Карачаганак вступил в новую фазу развития. Уже в 1998 году, при поддержке национальной компании «Qazaq Oil» и совместно с иностранными партнерами, он стал одним из инициаторов создания первой в стране эффективной государственной сервисной компании — «Ақсайгазсервис». Компания стала важным шагом к развитию местного содержания: более тысячи человек получили рабочие места, а Казахстан получил пример успешного взаимодействия с крупными операторами.

С 2002 по 2012 годы он работал над еще одним стратегическим направлением — развитием газового проекта Амангельды в Жамбылской области.

Этот проект имел важнейшее социальное значение: он позволил обеспечить южные регионы страны стабильным и доступным газом. Благодаря введению новых технологий бурения и подготовки, дебит по месторождению достиг одного миллиона кубометров в сутки. С начала эксплуатации было добыто более трех миллиардов кубометров газа. Проект укрепил переговорные позиции Казахстана в вопросах импорта узбекского газа и повысил энергетическую безопасность региона.

Параллельно он внес значительный вклад в создание компании «КМГ Карачаганак», отвечающей за управление долей Казахстана в соглашении о разделе продукции. В годы его руководства через участие компании было добыто свыше 48 миллионов тонн нефти и более 80 миллиардов кубометров газа. В республиканский бюджет поступило более 13 миллиардов долларов. А в 2016 году предпри-

Сегодняшние молодые специалисты очень образованные. Я хочу пожелать им соединить свои знания с реальной производственной практикой. Пусть в их работе будет человечность, авторитетность, результативность и настоящие организаторские качества.

ятие направило свыше 1,9 миллиона долларов на поддержку проекта «ЭКСПО-2017», подтвердив тем самым и социальную, и экономическую значимость проекта. После многих лет в производстве он не ушел в сторону. С 2012 года Анатолий Орынгалиулы продолжил работу уже на стратегическом уровне. Он занял должность омбудсмана национальной компании «КазМунайГаз», где решал трудовые споры и социальные вопросы без эскалаций и судов. Его уважали не только как опытного производственника, но и как авторитетного медиатора. Он внес вклад в разработку и внедрение корпоративного Кодекса этики, а также в укрепление репутации компании как надежного работодателя. Позже он стал одним из учредителей и руководителем Республиканского объединения ветеранов нефтегазовой отрасли. Под его началом организация ведет масштабную работу с молодежью и профессиональ-

ными кадрами. Она помогает сохранять преемственность, развивает институт наставничества и формирует уважение к профессии.

Он не любит говорить о себе. К этой статье он изначально отнесся сдержанно. Скептически, даже немного смущенно. Но именно поэтому ее так важно было написать. Пока человек рядом с нами, нужно успеть сказать главное. Мы уважаем. Мы помним. Мы ценим. Такие истории нельзя прятать в резюме или забывать в архивах. О них должно знать общество. У таких людей должно учиться новое поколение. Во время нашей встречи Анатолий Орынгалиулы говорил не о себе, а о будущем. О молодых специалистах, которых он искренне поддерживает: Это и есть та связующая нить между поколениями. Когда опыт не замыкается в прошлом, а продолжает работать на будущее. Когда уважение к труду остается настоящей ценностью.



ДЕВЯТЫЙ ЕЖЕГОДНЫЙ РЕЙТИНГ

ТОП 75

ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛИЦ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

В 2025 году журнал KAZSERVICE традиционно представляет свой ежегодный рейтинг влиятельных лиц нефтегазовой отрасли Казахстана.

Данный рейтинг основан исключительно на мнениях и оценках, полученных от экспертов и представителей отечественной нефтегазовой индустрии по итогам опроса.

Как оценивались участники рейтинга?



Было привлечено более 15 экспертов, среди которых — опытные журналисты, аналитики, сотрудники консалтинговых агентств, а также представители крупных компаний. Им предлагался список из 110 потенциальных кандидатов для объективной оценки их влияния в отрасли.



Учитывались такие критерии, как стоимость компании, ее доля на рынке нефтедобычи, уплачиваемые в бюджет налоги, штат квалифицированных сотрудников, а также социальная и экономическая значимость компаний в отрасли.



Занимаемая должность кандидата является важным фактором, оказывающим значительное влияние на сектор. В текущем году произошел ряд кадровых изменений, напрямую повлиявших на позиции кандидатов.



поднялся



спустился



новичок



сохранил позицию



вернулся в рейтинг

* Публикуемый рейтинг не может быть использован в качестве официального документа.

Все данные взяты из открытых источников, портала электронного правительства, аналитических справок и опубликованных статей. Использование сведений рейтинга другими изданиями допускается строго при условии ререйтинга и обязательной ссылки на данный журнал с согласия его издателей.

1

Ерлан **АККЕНЖЕНОВ**

Девятый ежегодный рейтинг на этот раз возглавил Ерлан Аккенженев. С марта 2025 года Ерлан Аккенженев возглавил Министерство энергетики РК.

Его карьера охватывает более двух десятилетий в сфере нефтяной торговли, переработки и государственного управления. Он прошел путь от трейдера сырой нефти в Chevron Texaco в Великобритании до топ-менеджера международной группы KMG International, отвечая за экспорт, трейдинг и розничную реализацию нефтепродуктов в Румынии, Болгарии и Сингапуре. В Казахстане занимал ключевые должности в структуре «КазМунайГаз», а с 2023 по 2025 годы был вице-министром энергетики.

Возглавив министерство, сосредоточен на развитии экспортной инфраструктуры, цифровизации энергетики и усилении роли местного содержания в отраслевых проектах. Как министр, он активно продвигает стратегию национальных интересов в выборе уровня добычи нефти, публично заявив, что Казахстан будет определять производство исходя из внутренних приоритетов, а не строго следовать квотам ОПЕК+.

Yerlan **AKKENZHENOV**

The ninth annual Top 75 ranking is led this year by Yerlan Akkenzhenov. Since March 2025, he has been as the Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. His career covers over two decades in oil trading, refining, and public administration. He began as a crude oil trader at Chevron Texaco in the UK and rose to top management positions within the KMG International, overseeing exports, trading, and retail operations in Romania, Bulgaria, and Singapore.

In Kazakhstan, he held key roles within the KazMunayGas structure and served as Vice Minister of Energy from 2023 to 2025. Now heading the Ministry, Yerlan Akkenzhenov is focused on developing export infrastructure, driving energy sector digitalization, and strengthening local content in industry projects. As Minister, he has taken a strong stance in promoting national interests in oil production policy, stating that Kazakhstan will determine its output based on domestic priorities rather than strictly following OPEC+ quotas.

2

Тимур **КУЛИБАЕВ**

В 2025 году поднялся на одну позицию. Остается одной из ключевых фигур в развитии нефтегазовой отрасли Казахстана и одним из наиболее влиятельных бизнесменов страны. Является бенефициаром десятков компаний в добыче, нефтесервисе и машиностроении с совокупной численностью персонала свыше 10 000 человек.

По данным Forbes его состояние вместе с супругой оценивается примерно в 5,3 млрд долларов. Контролирует важные финансовые инструменты, включая Халык Банк, который остается одним из крупнейших кредиторов нефтегазового сектора. Рост влияния частного капитала и расширение портфеля активов усилили его позиции и обеспечили движение вверх в рейтинге.

Timur **KULIBAYEV**

In 2025, he moved up one position. He remains one of the key figures in the development of Kazakhstan's oil and gas sector and one of the country's most influential businessmen. He is a beneficiary of dozens of companies in upstream, oilfield services, and engineering, employing over 10,000 people in total. According to Forbes, his combined net worth with his spouse is about USD 5.3 billion. He also controls key financial institutions, including Halyk Bank, which remains one of the largest lenders to the oil and gas sector. The rising weight of private capital and the expansion of his asset portfolio strengthened his influence and supported his upward move in the ranking.

3

Бекет **ИЗБАСТИН**



Бекет Темиртаевич Избастин — генеральный директор и председатель правления ТОО «PSA», уполномоченной организации, представляющей интересы Республики Казахстан в рамках соглашений о разделе продукции по проектам Кашаган, Карачаганак и Дунга.

Под его руководством PSA реализует стратегию по оптимизации затрат на крупных проектах, управляет многомиллиардными бюджетами и активно отстаивает национальные интересы в отношениях с международными инвесторами. Среди ключевых достижений — успешный запуск пятого компрессора обратной закачки газа на Карачаганакском месторождении, позволивший увеличить эффективность добычи и уровень местного содержания. Также при его участии PSA продвигает реформу тендерных процедур, направленную на повышение участия казахстанских компаний в нефтегазовых контрактах.

Beket **IZBASTIN**

Beket Izbastin is the General Director and Chairman of the Management Board of PSA LLP, the state agency representing the interests of the Republic of Kazakhstan under production sharing agreements for the Kashagan, Karachaganak and Dunga projects. Under his leadership, PSA is implementing a strategy to optimize costs in major projects, managing multibillion-dollar budgets and actively defending national interests in relations with international investors.

Key achievements include the successful launch of the fifth gas reinjection compressor at the Karachaganak field, which enhanced production efficiency and increased the level of local content. Izbastin has also been involved in promoting procurement reform aimed at increasing the participation of Kazakhstani companies in oil and gas contracts.



4

Мағзум **МИРЗАГАЛИЕВ**



С 13 февраля 2025 года Мағзум Мирзағалиев занимает должность советника Президента Республики Казахстан, где курирует вопросы в сфере энергетики и устойчивого развития. До этого в период с апреля 2022 по май 2024 года он возглавлял АО «НК «КазМунайГаз». Под его руководством были реализованы проекты по цифровизации, оптимизации производственных процессов и усилению экспортного потенциала компании.

Ранее занимал должности министра энергетики, министра экологии, геологии и природных ресурсов, а также вице-министра нефти и газа и заместителя министра энергетики. Имеет более 20 лет опыта работы в отрасли, включая международные нефтесервисные компании и национальные предприятия.

Magzum **MIRZAGALIYEV**

Since February 13, 2025, Magzum Mirzagaliyev has been serving as Advisor to the President of the Republic of Kazakhstan, overseeing issues related to energy and sustainable development. Prior to this, from April 2022 to May 2024, he was Chairman of the Management Board of KazMunayGas. During his leadership, the company advanced in digitalization, streamlined production processes and strengthened its export potential. Earlier in his career, Mirzagaliyev held positions as Minister of Energy, Minister of Ecology, Geology and Natural Resources, as well as Vice Minister of Oil and Gas and Deputy Minister of Energy. He has over 20 years of experience in the sector, including work with international oilfield service companies and national enterprises.



127



Алибек ЖАМАУОВ



С 1 июля 2023 года Алибек Жаматуов занимает должность вице-министра энергетики Республики Казахстан. До этого с 2020 года он работал заместителем генерального директора по контрактам, реализации и ревизии счетов нефтяных операций в ТОО «PSA», где курировал ключевые вопросы по проектам Карачаганак и Кашаган. В своей текущей роли он отвечает за координацию крупных инфраструктурных проектов в энергетике, включая развитие газоперерабатывающих мощностей и модернизацию НПЗ. Участвует в переговорах с международными партнерами, курирует вопросы тендерных процедур и локализации, а также принимает участие в формировании политики по развитию квалификаций в отрасли.

Alibek ZHAMAUOV

Since July 1, 2023, Alibek Zhamauov has been serving as Vice Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. Prior to that, starting in 2020, he was Deputy General Director for Contracts, Implementation and Audit of Oil Operations at PSA LLP, where he oversaw key issues related to the Karachaganak and Kashagan projects. In his current role, he coordinates major infrastructure initiatives in the energy sector, including the development of gas processing facilities and the modernization of refineries. He is actively involved in negotiations with international partners, oversees tender procedures and local content policy, and contributes to shaping the national strategy for workforce development in the industry.

6



Кудайберген АРЫМБЕК



С июля 2024 года Кудайберген Арымбек занимает должность вице-министра энергетики Республики Казахстан. Он работает в системе Министерства энергетики с 2012 года, ранее занимал ряд должностей, включая руководящие позиции в профильных департаментах. В данной должности курирует крупные инфраструктурные и отраслевые проекты и вопросы недропользования. Участвует в разработке законодательных и нормативных инициатив, ведет активную отраслевую деятельность в реализации пятилетней программы по локализации и реформированию закупочных процедур, направленных на повышение доли казахстанского содержания. Также задействован в международном энергетическом диалоге, включая развитие сотрудничества с компаниями из Китая и стран СНГ. В 2025 году представил программу создания более 14 000 новых рабочих мест в отрасли с последующим расширением до 70 000 к 2029 году. Акцент в работе делает на устойчивое развитие, управление ресурсами и повышение энергетической безопасности страны.

Kudaibergen ARYMBEK

Since July 2024, Kudaibergen Arymbek has been held the position of Vice Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. He has been part of the Ministry of Energy since 2012, previously serving in various roles, including senior positions in key departments. In his current role, he oversees major infrastructure and industry-specific projects. He is actively involved in implementing a five-year program focused on localization and procurement reform aimed at increasing the share of Kazakhstani content. Kudaibergen Arymbek also participates in the international energy dialogue, particularly in building cooperation with companies from China and CIS countries. In 2025, he introduced a national program to create over 14,000 new jobs in the energy sector, with plans to expand this number to 70,000 by 2029. His work is centered on sustainable development, resource management and strengthening energy security.

7



Ильяс БАКЫТЖАН



Бакытжан Ильяс — вице-министр энергетики Республики Казахстан. Курирует направления, связанные с электроэнергетикой, цифровизацией отрасли, развитием и модернизацией рынка электрической энергии и мощности, а также внедрением инновационных технологий в энергетическом секторе. Ранее возглавлял АО «Казахстанский оператор рынка электрической энергии и мощности» и Казахстанскую ассоциацию цифровой энергетики. Назначен на текущую должность в октябре 2023 года. В 2025 году под его кураторством активизировалась цифровая трансформация отрасли: Ситуационно-аналитический центр ТЭК РК усилил работу с данными в режиме реального времени, запустил ИИ-платформы и дашборды для повышения прозрачности и эффективности управления в энергетике.

Pyas BAKYTZHAN

Bakytzhan Pyas is the Vice Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan. He oversees areas related to electric power, digitalization of the sector, development and modernization of the electricity and capacity markets, as well as the introduction of innovative technologies in the energy industry. He previously headed the Kazakhstan Electricity and Capacity Market Operator (KOREM) and the Kazakhstan Association of Digital Energy. He was appointed to his current position in October 2023. In 2025, under his supervision, the digital transformation of the energy sector accelerated. The Energy Situation and Analytical Center of Kazakhstan enhanced its use of real-time data, launched AI platforms and dashboards to improve transparency and efficiency in energy sector management.

8



Асхат ХАСЕНОВ



В мае 2024 года назначен председателем правления АО НК КазМунайГаз. Курирует стратегические направления компании: геологоразведку и добычу, переработку и сбыт, а также блок нефтегазохимии и проекты по газосепарационному комплексу, водородной установке и заводу полиэтилена.

Снижение позиции обусловлено усилением политического веса блока Министерства Энергетики и его вице-министров, активизацией повестки цифровизации электроэнергетики, ростом роли частного капитала и финансовых институтов, а также укреплением позиции PSA на фоне решений по Кашагану и Карачагану.

В 2025 году у КМГ не было сопоставимых прорывов по вводу новых мощностей; ряд крупных инициатив остается на стадии подготовки. Заявленные структурные реформы, включая подготовку к выходу на открытый рынок, пока не получили практической реализации. Кроме того, у компании нет четкой и масштабной программы запуска новых производственных мощностей, что создает риск замедления роста в долгосрочной перспективе.

Askhat KHASSENOV

In May 2024, he was appointed Chairman of the Management Board of JSC NC KazMunayGas. He oversees the company's strategic areas from geological exploration and production to processing and marketing, as well as the oil and gas chemistry block and projects for a gas separation complex, a hydrogen plant and a polyethylene plant.

This is due to the strengthening of the political weight of the Ministry of Energy and its vice ministers, the digitalization agenda of the electric power industry and the increasing role of private capital and financial institutions has been intensified, as well as the strengthening of the position of PSA against the backdrop of decisions on Kashagan and Karachaganak.

On the KMG side, 2025 passed without comparable breakthroughs in the implementing of new capacities, a number of major initiatives still remain in the preparation stage, which together led to the transition to the eighth position.

The declared structural reforms, including preparation for entering the open market, have not yet been practically implemented. In addition, the company lacks a clear and large-scale program for launching new production capacities, which creates the risk of slowing growth in the long term.

Innovations Delivery



Yeta

-  Charter Flights
-  Dangerous Goods
-  Oversized Goods
-  Multimodal Solutions

9



Курмангазы ИСКАЗИЕВ



Курмангазы Исказиев начал трудовой путь в 1985 году в производственном объединении «Эмба-нефть». В течение почти двух десятилетий занимал руководящие должности в таких структурах, как АО «Эмбамунайгаз», «Разведка и Добыча «КазМунайГаз», ТОО «Kalamkas-Khazar Operating» и Представительство КМГ в Актау. В структуре АО НК «КазМунайГаз» работал исполнительным директором по добыче нефти и газа, главным геологом, управляющим директором по геологии и резервуарам, заместителем председателя правления по геологии, разведке и нефтесервису. С мая 2024 года занимает пост первого заместителя председателя правления КМГ. Он курирует ключевые проекты в области геологоразведки и добычи, включая совместную работу с китайской компанией CNOOC по проекту «Жылыой» в северо-восточной части Каспия. Также под его руководством ведется развитие морских участков «Каламкас-море» и «Хазар» на шельфе Каспийского моря.

Kurmangazy ISKAZIYEV

Kurmangazy Iskaziyeu began his career in 1985 at the Embaneftegaz production company. For nearly two decades, he held leadership positions in organizations such as Embamunaigas JSC, KazMunayGas Exploration and Production, Kalamkas-Khazar Operating LLP and the KazMunayGas Representative Office in Aktau. Within the structure of KazMunayGas, he has served as Executive Director for Oil and Gas Production, Chief Geologist, Managing Director for Geology and Reservoirs, and Deputy Chairman of the Management Board for Geology, Exploration and Oilfield Services. Since May 2024, Kurmangazy Iskaziyeu has held the position of First Deputy Chairman of the Management Board of KazMunayGas. He oversees major projects in exploration and production, including the Zhylyoi project in the northeastern Caspian, in partnership with China's CNOOC. He is also responsible for the development of offshore blocks Kalamkas-Sea and Khazar on the Caspian shelf.

10



Санжар ЖАРКЕШЕВ



Санжар Жаркешов — глава национальной газовой компании, активно ведущий реализацию масштабных инфраструктурных проектов. Под его управлением Казахстан достиг уровня газификации в 62,4%, с 1,7 млн человек получивших доступ к газу за последние три года. Под его руководством завершено строительство газопровода Талдыкорган-Ушарал, прорабатывается прокладывание второй нитки газопровода Бейнеу-Бозой-Шымкент и сооружение завода по переработке сырого газа на Кашагане. Кроме того, реализуется карбамидный завод стоимостью 1,35 млрд долларов, контракт с китайской CNPC на разведку участка «Северный-1» и контракты на участки «Аккудук» и «Северный-2». Жаркешов также акцентировал внимание на росте транзита российского газа через Казахстан и модернизации магистрали «Средняя Азия—Центр» для повышения транзитной роли страны. Под его руководством QazaqGaz внедряет цифровые технологии, включая использование суперкомпьютера на чипах NVIDIA, а также участвует в международных проектах и форумах по газификации страны.

Sanzhar ZHARKESHOV

Sanzhar Zharakeshov is the CEO of the national gas company and is actively leading the implementation of large-scale infrastructure projects. Under his leadership, Kazakhstan reached a gasification level of 62.4 percent, with 1.7 million people gaining access to natural gas over the past three years. Key accomplishments under his tenure include the completion of the Taldykorgan—Usharal gas pipeline, the work on the second line of the Beineu—Bozoy—Shymkent pipeline, and the construction of a gas processing plant at Kashagan. Ongoing projects also include a \$1.35 billion urea plant, an exploration contract with China's CNPC for the "Northern 1" block, and development contracts for the Akkuduk and Northern 2 fields. Zharakeshov has also emphasized the growing transit of Russian gas through Kazakhstan and the modernization of the Central Asia—Center pipeline to enhance the country's transit potential. Under his supervision, QazaqGaz is introducing digital technologies, including the use of a supercomputer based on NVIDIA chips, and is actively participating in international projects and forums related to national gasification.

11



Алик АЙДАРБАЕВ



В 2025 году Алик Айдарбаев возвратился в рейтинг ТОП-75, заняв высокую позицию благодаря назначению на ключевой шельфовый проект. С июля 2025 года он возглавляет ТОО «Kalamkas-Khazar Operating» — операторский альянс по освоению морских месторождений «Каламкас-море» и «Хазар» на севере Каспия. Эти месторождения рассматриваются как один из приоритетных проектов с потенциальными инвестициями до 6 миллиардов долларов и запуском в конце десятилетия. Алик Айдарбаев имеет богатую карьеру в нефтегазовой отрасли: в разные годы он руководил компаниями «Тургай-Петролеум», «Мангистаумунайгаз», «Разведка Добыча КазМунайГаз», был акимом Мангистауской области, первым вице-министром по инвестициям и развитию, а также председателем правления АО «НК «КазМунайГаз».

Alik AIDARBAYEV

In 2025, Alik Aidarbayev is back to the Top 75 ranking, securing a prominent position following his return to active engagement in the sector and his appointment to a key offshore project. Since July 2025, he has served as head of Kalamkas-Khazar Operating LLP, the operating alliance responsible for the development of the Kalamkas-Sea and Khazar offshore fields in the northern Caspian. These fields are considered a national priority, with potential investments of up to 6 billion US dollars and expected launch by the end of the decade.

Alik Aidarbayev has a distinguished career in the oil and gas industry. Over the years, he has led companies such as Turgai Petroleum, Mangistaumunaigas and KazMunayGas Exploration and Production. He also served as Akim of the Mangystau Region, First Vice Minister for Investments and Development, and Chairman of the Management Board of KazMunayGas.

12



Асет МАГАУОВ



Асет Магауов имеет более 30 лет опыта в сфере энергетики и занимает одну из ключевых позиций в национальной нефтегазовой компании. Он начал карьеру в 1994 году в ПО «Тенгизмунайгаз», а затем работал в Министерстве энергетики, Казахойл, КазМунайГаз и Тенгизшевройл, последовательно проходя путь от эксперта до руководителя департаментов и заместителя генерального директора. В разные годы Магауов трижды занимал пост вице-министра энергетики Республики Казахстан, отвечая за разработку государственной политики и реализацию стратегических инициатив в отрасли.

Asset MAGAUOV

Asset Magauov has over 30 years of experience in the energy sector and holds one of the key positions in the national oil and gas company. He began his career in 1994 at Tengizmunaygaz and later worked at the Ministry of Energy, Kazakhoil, KazMunayGas and Tengizchevroil, steadily progressing from expert roles to department head and Deputy General Director.

Over the years, Aset Magauov has served three times as Vice Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, where he was responsible for shaping state policy and implementing strategic initiatives in the industry.

13



Джанкарло РУЮ



С марта 2024 года Джанкарло Рую возглавляет North Caspian Operating Company (NCOC), оператора Кашаганского проекта. Имеет более чем 20-летний международный опыт в нефтегазовой отрасли, ранее занимал руководящие позиции в Eni Ghana, Karachaganak Petroleum Operating B.V., а также участвовал в реализации первой фазы проекта Кашаган. Под его руководством в июле 2025 года была достигнута веха — 1 млрд баррелей нефти, добытых с момента запуска месторождения. Джанкарло Рую также акцентирует внимание на вопросах экологической ответственности и открытого диалога с государственными органами.

Giancarlo RUIU

Since March 2024, Giancarlo Ruiu has been serving as the Managing Director of North Caspian Operating Company (NCOC), the operator of the Kashagan project. He brings over 20 years of international experience in the oil and gas industry, having previously held senior positions at Eni Ghana and Karachaganak Petroleum Operating B.V., and having been involved in the implementation of the first phase of the Kashagan project.

Under his leadership, a major milestone was reached in July 2025 — one billion barrels of oil produced since the field’s launch. Giancarlo Ruiu also places strong emphasis on environmental responsibility and maintaining open dialogue with government authorities.

14



Марко МАРСИЛИ



Под его руководством КРО демонстрирует устойчивые результаты по развитию местного содержания и взаимодействию с отечественными поставщиками. В 2024 году компания достигла рекордной доли закупок казахстанских товаров — 18,2%, что стало самым высоким показателем среди операторов. Благодаря активной локализационной политике в Казахстане были запущены производственные мощности таких мировых компаний, как Honeywell, John Crane и Fores. Марко Марсили в текущем году поднялся на 10 позиций вверх в рейтинге, подтвердив статус одного из ключевых иностранных управленцев, способствующих развитию нефтегазового сектора страны.

Marco MARSILI

Under his leadership, Karachaganak Petroleum Operating (KPO) continues to show strong results in developing local content and engaging with domestic suppliers. In 2024, the company achieved a record share of 18.2 percent in the procurement of Kazakhstani goods — the highest among all operators.

Thanks to its proactive localization strategy, new production facilities of global companies such as Honeywell, John Crane and Fores were launched in Kazakhstan.

This year, Marco Marsili climbed 10 positions in the ranking, reaffirming his status as one of the most influential foreign executives contributing to the development of Kazakhstan’s oil and gas sector.

15



Мейрбек **ИХСАНОВ**



За свою карьеру принимал участие в реализации проектов в девяти странах, включая Россию, Саудовскую Аравию, Кувейт, Катар и другие. Он начал карьеру в 2002 году на проекте «Карачаганак», позже работал супервайзером на месторождениях Алибекмола и Кожасай. С 2008 по 2017 годы занимал ключевые технические и управленческие позиции в ТШО и в международной компании Schlumberger, включая руководство проектами на Тенгизе, Сахалине и в Саудовской Аравии. С 2018 по 2022 годы курировал направление по маркетингу и внедрению новых технологий в ряде стран Ближнего Востока, Северной Африки и СНГ. С 2022 года работает в национальной компании QazaqGaz, где в настоящее время занимает должность первого заместителя председателя правления. В сферу его ответственности входят производственные и коммерческие направления.

Meirbek **IKHSANOV**

Throughout his career, Meirbek Ikhsanov has been involved in the implementation of projects across nine countries, including Russia, Saudi Arabia, Kuwait, Qatar and others. He began his career in 2002 on the Karachaganak project and later worked as a supervisor at the Alibekmola and Kozhasai fields.

From 2008 to 2017, he held key technical and managerial roles at Tengizchevroil and the international company Schlumberger, including project leadership in Tengiz, Sakhalin and Saudi Arabia. Between 2018 and 2022, he oversaw marketing and the introduction of new technologies across several countries in the Middle East, North Africa and the CIS.

Since 2022, he has been working at the national company QazaqGaz, where he currently serves as First Deputy Chairman of the Management Board. His responsibilities cover both production and commercial operations.

16



Дастан **АБУЛГАФАРОВ**



Дастан Абулгафаров более 22 лет работает в системе АО «НК КазМунайГаз», где прошел путь от юриста департамента международных контрактов до руководящих должностей в ключевых дочерних и управляющих структурах. В разные годы занимал позиции главного менеджера, директора департамента по развитию новых и морских проектов, управляющего директора по развитию бизнеса, а также заместителя генерального директора по экономике и финансам. Возглавлял проектные группы и аппарат управления, отвечал за стратегическое развитие и сопровождение бизнес-направлений разведки и добычи.

Dastan **ABDULGAFAROV**

Dastan Abdulgafarov has worked for over 22 years within the system of KazMunayGas, where he advanced from a legal expert in the international contracts department to senior roles across key subsidiaries and management structures.

Over the years, he has held positions such as Chief Manager, Director of the Department for New and Offshore Project Development, Managing Director for Business Development, and Deputy General Director for Economics and Finance. He has led project teams and management units responsible for strategic development and oversight of exploration and production business lines.

17



Буллат ЗАКИРОВ



Он занимает должность заместителя председателя правления АО «НК «КазМунайГаз» по транспортировке нефти, международным проектам. В разные годы занимал руководящие позиции в ТОО «КМГ-Транскаспий» и АО «КазТрансОйл».

На него возлагается большая работа по проработке альтернативных маршрутов по транспортировке нефти, в частности через Каспийское море.

Bulat ZAKIROV

Bulat Zakirov serves as Deputy Chairman of the Management Board of KazMunayGas, overseeing oil transportation, international projects. Over the years, he has held senior positions at KMG - TransCaspian LLP and KazTransOil JSC. He is currently responsible for advancing alternative oil export routes, particularly across the Caspian Sea.

18



Шафкат КУДАБАЕВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана отмечает Шафката Кудабаяева за его вклад в развитие налоговой политики и недропользования. В 2025 году он был назначен заместителем председателя Правления АО НК «КазМунайГаз». До этого Шафкат Кудабаяев занимал должность бизнес-партнера службы председателя Правления в «КазМунайГаз» и руководил департаментом недропользования Министерства энергетики РК. В его компетенцию входили вопросы оптимизации процедур, урегулирования споров с инвесторами и совершенствования законодательства.

Shafkat KUDABAYEV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector recognizes Shafkat Kudabayev for his contribution to the development of tax policy and subsoil use. In 2025, he was appointed Deputy Chairman of the Management Board of KazMunayGas. Prior to that, Shafkat Kudabayev served as Business Partner to the Chairman of the Management Board at KazMunayGas and headed the Subsoil Use Department at the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan. His areas of responsibility included optimizing regulatory procedures, resolving investor-related disputes and improving legislation.



19



Руслан БАЛЫКБАЕВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана отмечает Руслана Балыкбаева, занявшего в 2024 году 37 место, за дальнейшее укрепление своих позиций. С июля 2024 года он занимает должность заместителя председателя правления АО НК «КазМунайГаз», курируя крупные проекты. До этого более десяти лет проработал в ТОО «PSA», где прошел путь от менеджера до генерального менеджера Северо-Каспийского проекта и члена правления. В его послужном списке, также работа в Agip ККО и в агентстве «NADLoC».

Ruslan BALYKBAYEV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector recognizes Ruslan Balykbayev, who ranked 37th in 2024, for further strengthening his position. Since July 2024, he has served as Deputy Chairman of the Management Board of KazMunayGas, overseeing the large projects. Prior to that, he spent over a decade at PSA LLP, where he rose from Manager to General Manager of the North Caspian Project and member of the Management Board.

20



Диана АРЫСОВА



С апреля 2023 года занимает должность заместителя председателя правления АО «НК «КазМунайГаз». До этого в течение семи лет возглавляла департамент ревизии счетов нефтегазовых операций (СНО) в ТОО «PSA». Ранее работала финансовым директором и заместителем генерального директора по экономике и финансам в KMG Drilling&Services, а также занимала руководящие позиции в КазМунайТениз. Опыт в международной среде включает работу координатором энергетических проектов в Посольстве Великобритании в Казахстане.

Diana ARYSOVA

Since April 2023, Diana Aryssova has served as Deputy Chair of the Management Board of KazMunayGas. Prior to that, she spent seven years leading the audit department for oil and gas operations (OFOG) at PSA LLP. She previously held roles as Chief Financial Officer and Deputy General Director for Economics and Finance at KMG Drilling & Services, and held senior positions at KazMunayTeniz. Her international experience includes work as an energy project coordinator at the British Embassy in Kazakhstan.



21



Бекзат АБАЙЫЛДАНОВ



С сентября 2024 года занимает должность заместителя председателя правления АО «НК «КазМунайГаз», курируя направления геологии, разведки, добычи нефти и газа, а также нефтесервисные проекты. Имеет более 20 лет опыта в нефтегазовой отрасли, работал в АО «ОзенМунайГаз», АО «Каспий Нефть», АО «РД «КазМунай-Газ» и АО «КазТрансГаз». Обладает двумя высшими образованиями, награжден Национальным сертификатом «Лидер отрасли 2015» и вошел в ТОП-10 лучших CEO Казахстана по версии National Business. Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана включает Бекзата Абайылданова впервые за его вклад в развитие ключевых направлений в рамках деятельности национальной компании.

Bekzat ABAIYLDANOV

Since September 2024, Bekzat Abaiyldanov has been serving as Deputy Chairman of the Management Board of KazMunayGas, overseeing geology, exploration, oil and gas production, and oilfield service projects.

He has over 20 years of experience in the oil and gas industry, having worked at OzenMunayGas, Caspi Neft, KazMunayGas Exploration and Production, and KazTransGas.

Bekzat Abaiyldanov holds two university degrees and has been awarded the National Certificate “Industry Leader 2015.” He was also named among the Top 10 CEOs in Kazakhstan by National Business.

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan’s oil and gas sector includes Bekzat Abaiyldanov for the first time, recognizing his contribution to the advancement of key areas within the national company’s operations.

22



Болат АҚЧУЛАКОВ



С февраля 2025 года возглавляет Казахстанскую ассоциацию организаций нефтегазового и энергетического комплекса «KAZENERGY». Ранее занимал должности министра энергетики РК (2022–2023), советника Президента (2023–2025), а также дважды руководил KAZENERGY (2016–2017, 2019–2021). Обладает богатым опытом в энергетике, нефтегазовой индустрии и управлении активами. Работал в структурах «Казахойл», «КазМунайГаз», PSA, «Самрук-Казына», занимал посты вице-министра и генерального директора крупных компаний.

Bolat AKCHULAKOV

Since February 2025, Bolat Akchulakov has been serving as Chairman of the Kazakhstan Association of Oil, Gas and Energy Sector Organizations (KAZENERGY). He previously held the position of Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan (2022–2023), served as Advisor to the President (2023–2025), and headed KAZENERGY twice before (2016–2017 and 2019–2021).

Bolat Akchulakov has extensive experience in the energy and oil and gas sectors, as well as in asset management.

He held senior roles in KazakhOil, KazMunayGas, PSA and Samruk-Kazyna, and served as Vice Minister and CEO of major companies..

Your trusted local partner in Kazakhstan

Comprehensive outage support **for your rotating equipment**

OEM KNOW-HOW
EXCEEDED
EXPECTATIONS



Explore our
customized
solutions

ethosenergy.com



23



Уильям ЛАКОБИ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Уильяма Лакоби — генерального директора ТОО «Тенгизшевройл». Он был назначен на эту должность в июне 2025 года и впервые вошел в рейтинг. За более чем 30 лет работы в Chevron Лакоби занимал руководящие посты в США, Анголе, Индонезии и Южной Африке. В Казахстане он курирует реализацию стратегических приоритетов компании, устойчивое развитие проекта Тенгиз и взаимодействие с национальными партнерами.

William LACOBIE

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features William Lacobie, General Director of Tengizchevroil LLP. He was appointed to this position in June 2025 and makes his debut in the ranking this year.

With over 30 years of experience at Chevron, William Lacobie has held leadership roles in the United States, Angola, Indonesia and South Africa. In Kazakhstan, he is responsible for advancing the company's strategic priorities, ensuring the sustainable development of the Tengiz project and strengthening cooperation with national partners.

24



Мухтар МАНКЕЕВ



Назначенный на должность в 2024 году, Мухтар Манкеев продолжает играть ключевую роль в трансформации взаимодействия КПО с отечественным бизнесом. В 2025 году он инициировал внедрение QR-системы доступа к закупочным категориям, чтобы упростить участие казахстанских компаний в тендерах. Также при его участии запущены программы адресной поддержки региональных производителей и новые инструменты цифровизации закупок.

Под его кураторством КПО достигло 18% по товарной составляющей местного содержания — лучший показатель среди операторов в 2024 году. В этом году фокус смещен на расширение локализации по новым товарным позициям, в том числе с привлечением региональных поставщиков.

Mukhtar MANKEYEV

Appointed in 2024, Mukhtar Mankeyev continues to play a key role in transforming Karachaganak Petroleum Operating's engagement with local businesses.

In 2025, he initiated the introduction of a QR-based access system for procurement categories to simplify Kazakhstani companies' participation in tenders. He has also been involved in launching targeted support programs for regional manufacturers and new digital tools for procurement processes. Under his supervision, KPO achieved 18 percent local content in goods procurement — the highest among all operators in 2024. This year, the focus has shifted toward expanding localization to new product categories, including through greater involvement of regional suppliers.

25



Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ



Активный сторонник развития казахстанского содержания, является председателем президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, которая объединяет около 200 профильных компаний. Он принимает непосредственное участие в переговорных процессах с крупными операторами, представляя интересы местных и зарубежных подрядных организаций. При его содействии были созданы различные консорциумы и совместные предприятия между зарубежными и казахстанскими компаниями.

Rashid ZHAXYLYKOV

A strong advocate for the development of Kazakhstani content, Rashid Zhaxylykov serves as Chairman of the Presidium of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan, which unites around 200 industry-specific companies.

He plays an active role in negotiations with major operators, representing the interests of both local and international contracting organizations. Through his efforts, various consortia and joint ventures have been established between foreign and Kazakhstani companies.

26



Арман КАСЕНОВ



Арман Касенов, является генеральным директором АО «КазТрансОйл» с 2024 года. До этого он более 20 лет проработал в системе QazaqGaz, где прошел путь от менеджера до заместителя председателя правления. На новом посту Арман Касенов делает акцент на стратегическое развитие крупнейшего магистрального оператора страны, внедрение цифровых решений и повышение эффективности транспортировки нефти.

Arman KASSENOV

Arman Kassenov has been serving as a General Director of KazTransOil JSC since 2024. Prior to this, he spent over 20 years within the QazaqGaz system, rising from Manager to Deputy Chairman of the Management Board.

In his current role, Arman Kassenov focuses on the strategic development of the country's largest trunk oil pipeline operator, the implementation of digital solutions and improving the efficiency of oil transportation.



27



Жанболат САЙМАГАМБЕТОВ



С 2024 года возглавляет АО «Озенмунайгаз» в должности генерального директора. В период его руководства предприятие делает акцент на технологическое обновление и повышение эффективности производственных процессов. Особое внимание уделяется стратегическим приоритетам, включая модернизацию оборудования, цифровизацию и устойчивое развитие. Это позволяет компании сохранять стабильные производственные показатели и усиливать свои позиции на рынке.

Zhanbolat SAIMAGAMBETOV

Since 2024, Zhanbolat Saimagambetov has been serving as General Director of OzenMunayGas JSC. Under his leadership, the company has focused on technological modernization and improving the efficiency of production processes. Strategic priorities include equipment upgrades, digitalization and sustainable development. These efforts have allowed the company to maintain stable production levels and strengthen its market position.

28



Ринат ИЗМУХАНБЕТ



Генеральный директор АО «Эмбамунайгаз», Ринат Измуханбет курирует ключевые направления деятельности компании, акцентируя внимание на повышении операционной эффективности, цифровой трансформации и реализации приоритетных проектов. Под его руководством предприятие продолжает курс на устойчивое развитие и технологическое обновление. Ринат Измуханбет является племянником Бактыкожи Измуханбетова, занимавшего пост министра энергетики, а также руководившего акиматами Западно-Казахстанской и Атырауской областей.

Rinat IZMUKHAMBET

Rinat Izmukhambet is the General Director of Embamunaygas JSC. He oversees the company's core operations with a focus on improving operational efficiency, driving digital transformation and implementing priority projects. Under his leadership, the company continues its course toward sustainable development and technological modernization. Rinat Izmukhambet is the nephew of Baktykozha Izmukhambetov, former Minister of Energy and former Akim of both West Kazakhstan and Atyrau regions.



29



Узакбай КАРАБАЛИН



Один из наиболее уважаемых представителей нефтегазовой отрасли Казахстана, посвятивший свою карьеру развитию науки и управления. Начав путь с исследовательской деятельности, в последующие годы он возглавлял ряд ведущих нефтегазовых компаний, руководил Министерством нефти и газа, а затем занял пост первого вице-министра энергетики.

В настоящее время он является заместителем председателя ассоциации «KAZENERGY» и членом совета директоров АО «НК «КазМунайГаз».

Uzakbai KARABALIN

Uzakbai Karabalin is one of the most respected figures in Kazakhstan’s oil and gas sector, having dedicated his career to the advancement of science and industry leadership.

He began as a researcher and went on to lead several major oil and gas companies, serve as Minister of Oil and Gas, and later as First Vice Minister of Energy.

He currently serves as Deputy Chairman of the KAZENERGY Association and is a member of the Board of Directors of KazMunayGas.

30



Конилкош СУЕСИНОВ



Обладает более чем 20-летним опытом в нефтегазовой отрасли, включая участие в таких крупных проектах, как Каспийский трубопроводный консорциум, Завод Второго Поколения на месторождении Тенгиз, расширение Карачаганакского месторождения и проект ПБР. Работал в ТШО, NCOC, КМГ и других компаниях, специализируясь на закупках, администрировании контрактов и капитальном строительстве.

Konilkosh SUYESSINOV

Konilkosh Suyesinov has over 20 years of experience in the oil and gas industry, with involvement in major projects such as the Caspian Pipeline Consortium, the Second Generation Plant at the Tengiz field, the Karachaganak Expansion Project and the Future Growth Project (FGP).

He has worked at Tengizchevroil, NCOC, KazMunayGas and other companies, specializing in procurement, contract administration and capital construction.



31



Нуржан КИСМЕТОВ



С более чем 20-летним опытом в нефтегазовой отрасли, Нуржан Кисметов прошел путь от инженера международного проекта до одного из ключевых руководителей PSA. Его профессиональная история началась в 2003 году в PFD International, после чего он быстро оказался в центре крупнейших энергетических проектов страны. В Agip КСО он занимался развитием местного содержания, а затем получил международный опыт, работая в офисах Lloyd's Register O&G и Shell Kashagan Development BV в Лондоне.

Nurzhan KISMETOV

With over 20 years of experience in the oil and gas industry, Nurzhan Kismetov has risen from an engineer on an international project to one of the key executives at PSA Authority.

His professional journey began in 2003 at PFD International, after which he quickly became involved in some of the country's largest energy projects. At Agip KCO, he focused on the development of local content, and later gained international experience working at the London offices of Lloyd's Register O&G and Shell Kashagan Development BV.

32



Ерлан МУКАЙ



Ерлан Мукай занимает должность заместителя управляющего директора компании NCOC N.V. и играет важную роль в реализации Северо-Каспийского проекта. Его опыт охватывает управленческие и руководящие позиции в международных и национальных структурах, включая Shell Kazakhstan Development B.V. (проект Кашаган), «КазМунайГаз», QazaqGaz и Министерство финансов Республики Казахстан. В NCOC он отвечает за развитие местного содержания — под его кураторством заключены контракты с казахстанскими поставщиками на сумму более 18 млрд долларов, а также реализуются программы по получению международных сертификатов, включая API для AtyrauNefteMash.

Yerlan MUKAI

Yerlan Mukai serves as Deputy Managing Director of NCOC N.V. and plays a key role in the implementation of the North Caspian Project. His background includes managerial and leadership positions in both international and national organizations, including Shell Kazakhstan Development B.V. (Kashagan Project), KazMunayGas, QazaqGaz and the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan.

At NCOC, he is responsible for the development of local content. Under his supervision, contracts worth over 18 billion US dollars have been signed with Kazakhstani suppliers. He also oversees programs aimed at obtaining international certifications, including API for AtyrauNefteMash.

Системные решения для электромонтажа

Откройте для себя OBO - немецкое качество, проверенное годами!



Решения для промышленных объектов

Кабеленесущие, соединительные и крепежные системы для промышленности и инфраструктуры



Офисные и инфраструктурные решения

Системы кабельной разводки и подпольной прокладки кабеля в административных зданиях, служебных корпусах и архитектурных объектах



Системы для обеспечения безопасности и защиты

Системы защиты от ударов молнии и воздействия импульсных перенапряжений. Системы, препятствующие распространению огня

kz.obo-bettermann.com



33



Куаныш БИШИМОВ



Куаныш Бишимов занимает пост генерального директора Атырауского нефтеперерабатывающего завода. За его плечами — многолетний опыт управления крупными предприятиями, включая Павлодарский нефтехимический завод, Петропавловский завод тяжелого машиностроения, а также оборонные активы через «Казахстан инжиниринг». Также работал в системе НПП «Атамекен» и в структурах госрезерва. Сегодня он сосредоточен на модернизации АНПЗ и повышении эффективности переработки.

Kuanys BISHIMOV

Kuanys Bishimov serves as General Director of the Atyrau Oil Refinery. He has extensive experience managing major industrial enterprises, including the Pavlodar Petrochemical Plant, the Petropavlovsk Heavy Engineering Plant and defense-sector companies within state Kazakhstan Engineering. He has also worked within the Atameken National Chamber of Entrepreneurs and in state reserve structures.

Currently, he is focused on modernizing the Atyrau Refinery and improving the efficiency of oil processing.

34



Маждай АХМЕТОВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Маждая Ахметова, который с апреля 2025 года занимает должность генерального директора ТОО «Павлодарский нефтехимический завод».

Он прошел путь от оператора технологических установок до руководителя одного из ключевых НПЗ страны. Вся его профессиональная карьера связана с ПНХЗ, где он возглавлял инженерные, технологические и производственные подразделения. Под его руководством завод усиливает производственный потенциал, модернизирует установки и вносит значимый вклад в перерабатывающий сектор Казахстана.

Mazhday AKHMETOV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Mazhday Akhmetov, who has served as General Director of Pavlodar Petrochemical Plant LLP since April 2025.

He has risen through the ranks from a process unit operator to the head of one of the country's key refineries.

His entire professional career has been devoted to the Pavlodar plant, where he has led engineering, technological and production divisions.

Under his leadership, the refinery is strengthening its production capacity, modernizing units and making a significant contribution to Kazakhstan's refining sector.

35



Улан БУРКИТОВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Улана Буркитова — заместителя председателя правления АО «НК «QazaqGaz» по геологоразведке и перспективным проектам. Он имеет более чем 20-летний опыт работы и занимал позиции в крупнейших международных компаниях, включая Statoil, Kuwait Energy, Shell и КПО. Участвовал в проектах в Норвегии, Египте, Йемене и странах СНГ.

Ulan BURKITOV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Ulan Burkitov, Deputy Chairman of the Management Board of QazaqGaz for Exploration and Strategic Projects.

He has over 20 years of experience and has held positions in major international companies including Statoil, Kuwait Energy, Shell and KPO. His project portfolio includes work in Norway, Egypt, Yemen and CIS countries.

36



Бауыржан АСКАРОВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Бауыржана Аскарова — председателя правления АО «QazaqGaz Aimaq». За его плечами — обширный опыт в дипломатии, государственной службе и ключевых нефтегазовых структурах. Он работал в Министерстве иностранных дел и Министерстве нефти и газа РК, а также в таких компаниях, как «КазМунай-Газ», «Eni Agip Caspian Sea», «KMG Drilling & Services» и NCOC.

Bauyrzhan ASKAROV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Baurzhan Askarov, Chairman of the Management Board of QazaqGaz Aimaq JSC.

He brings extensive experience in diplomacy, public service and key oil and gas institutions. His career includes roles at the Ministry of Foreign Affairs and the Ministry of Oil and Gas of the Republic of Kazakhstan, as well as at companies such as KazMunayGas, Eni Agip Caspian Sea, KMG Drilling & Services and NCOC.



37



Ерсеит **КАЙЫПОВ**



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Ерсеита Кайыпова — Председателя Правления ТОО «Азиатский Газопровод». Под его руководством компания, отвечающая за эксплуатацию одного из ключевых международных трубопроводов, продолжает обеспечивать стабильный транзит природного газа между Казахстаном и Китаем. Ерсеит Кайыпов обладает многолетним управленческим опытом и играет важную роль в развитии транспортной инфраструктуры, укреплении энергетического партнерства в рамках инициативы «Один пояс — один путь» и устойчивом функционировании транзитных коридоров.

Yerseiit **KAIYPOV**

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Yerseyit Kaiypov, Chairman of the Management Board of Asian Gas Pipeline LLP.

Under his leadership, the company, which operates one of the key international pipelines, continues to ensure the stable transit of natural gas between Kazakhstan and China.

Yerseyit Kaiypov brings many years of managerial experience and plays a vital role in the development of transport infrastructure, strengthening energy partnerships within the Belt and Road Initiative, and ensuring the reliable operation of transit corridors.

38



Сегер **ХОЙТИНК**



Сегер Хойтинк возглавляет Eni в Казахстане и играет ключевую роль в развитии стратегических партнерств страны с Италией. Обладая более чем 25-летним международным опытом, он курирует участие Eni в крупнейших нефтегазовых проектах, включая месторождения Кашаган (через консорциум NCOC) и Карачаганак (КРО), где компания выступает акционером. Под его руководством Eni остается одним из приоритетных инвесторов Казахстана.

Seger **HOYTINK**

Seger Hoytink leads Eni in Kazakhstan and plays a key role in strengthening the country's strategic partnership with Italy. With more than 25 years of international experience, he oversees Eni's participation in Kazakhstan's major oil and gas projects, including the Kashagan field (through the NCOC consortium) and Karachaganak (KPO), where Eni is a shareholder.

Under his leadership, Eni remains one of Kazakhstan's top-priority investors.

39



Жумабай КАРАГАЕВ



Жумабай Карагаев с мая 2025 года возглавляет Комитет нефтегазовой отрасли при НПП РК «Атамекен». Орган под его руководством отвечает за выработку отраслевой повестки, формирование предложений по совершенствованию законодательства, защиту интересов бизнеса и взаимодействие с государственными органами. Опираясь на опыт работы в Министерстве энергетики, региональных акиматах.

Zhumabai KARAGAEV

Since May 2025, Zhumabai Karagaev has been heading the Oil and Gas Industry Committee under the Atameken National Chamber of Entrepreneurs. Under his leadership, the Committee is responsible for shaping the industry agenda, developing proposals to improve legislation, protecting business interests and facilitating dialogue with government authorities.

He brings with him experience from the Ministry of Energy and various regional akimats.

40



Айдын АКАН



Он занимает должность заместителя председателя правления АО «НК «QazaqGaz» по финансам. Обладает опытом работы в крупнейших нацкомпаниях и международной аналитике, включая КазМунайГаз, Kazatomprom и S&P Global Platts. В QazaqGaz отвечает за реализацию финансовой стратегии, бюджетирование и устойчивое развитие..

Aidyn AKAN

Aidyn Akan serves as Deputy Chairman of the Management Board of QazaqGaz for Finance. He has experience working in major national companies and international analytics, including KazMunayGas, Kazatomprom and S&P Global Platts.

At QazaqGaz, he is responsible for implementing the financial strategy, overseeing budgeting and driving the company's sustainable development agenda.

41



Акбар ТУЛЕГЕНОВ



Акбар Тулегенов — заместитель председателя правления АО «НК «QazaqGaz» по стратегии и инвестициям. Обладает опытом работы в КазМунайГаз, международных инвестфондах и крупном машиностроительном бизнесе. Возглавлял инвестиционные и стратегические направления в Tengri Partners, Pietro Fiorentini и других компаниях. В QazaqGaz отвечает за развитие портфеля проектов и привлечение инвестиций в газовую отрасль.

Akbar TULEGENOV

Akbar Tulegenov is Deputy Chairman of the Management Board of QazaqGaz for Strategy and Investments. He has experience working at KazMunayGas, international investment funds and large engineering businesses.

He led investment and strategic initiatives at Tengri Partners, Pietro Fiorentini and other companies. At QazaqGaz, he is responsible for developing the project portfolio and attracting investments to the gas sector.

42



Жанар **ЖАРЫЛГАСОВА**



Имеет более 25 лет профессионального опыта, из которых значительная часть связана с государственным управлением в нефтегазовой отрасли. Начиная карьеру в научной сфере, затем прошла путь от эксперта до руководителя в различных министерствах: энергетики, индустрии, минеральных ресурсов. Работала в Администрации Президента, а с 2022 года возглавляет аппарат Министерства энергетики, обеспечивая координацию внутренней деятельности ведомства. Обладает высоким уровнем экспертизы в вопросах регулирования и стратегического планирования в ТЭК.

Zhanar **ZHARYLGASOVA**

Zhanar Zharylgasova has over 25 years of professional experience, with a significant portion dedicated to public administration in the oil and gas sector. She began her career in the scientific field and progressed from expert roles to leadership positions in various ministries, including Energy, Industry, and Mineral Resources. She worked in the Presidential Administration and since 2022 has led the Secretariat of the Ministry of Energy, coordinating the ministry's internal operations. She possesses a high level of expertise in regulation and strategic planning within the fuel and energy complex.

43



Хуан **СЯНЬСЮН**



Обладает обширным опытом работы в международных проектах CNPC. Ранее возглавлял PetroKazakhstan Inc. и ее дочерние структуры, а также занимал пост заместителя генерального директора и главного геолога CNODC — компании, выступающей совладельце Казахстанско-Китайского трубопровода.

Huang **XIANXIONG**

Huang Xianxiong has extensive experience working on international projects with CNPC. He previously led PetroKazakhstan Inc. and its subsidiaries, and served as Deputy General Director and Chief Geologist at CNODC, a co-owner of the Kazakhstan-China Pipeline.

44



Талгат **АДИЛОВ**



Талгат Адиллов, первый заместитель генерального директора ТОО «Газопровод Бейнеу-Шымкент», обладает почти 30-летним опытом в системе магистрального газового транспорта. Начав карьеру в Уральске как инженер, он прошел путь до руководителя крупных филиалов АО «Интергаз Центральная Азия» в Актау и Уральске, а также возглавлял управление пуско-наладочных работ и диагностики.

Talgat **ADILOV**

Talgat Adilov, First Deputy General Director of Beineu-Shymkent Pipeline LLP, has nearly 30 years of experience in trunk gas transportation. He began his career in Uralsk as an engineer and progressed to lead major branches of Intergaz Central Asia JSC in Aktau and Uralsk. He also headed the commissioning and diagnostics department.

45



Дастан АБИШЕВ



Дастан Абишев, генеральный директор Международного центра развития нефтегазового машиностроения (IMB Center). Под его руководством Центр стал ключевой платформой для локализации производства нефтегазового оборудования в Казахстане. Совместно с ТШО, КПО, NCOC и КХО Центр продвигает системный подход: от анализа потребностей операторов до запуска дорожных карт локализации. Уже реализованы проекты на сотни миллионов тенге, десятки казахстанских компаний вошли в списки одобренных поставщиков.

Dastan ABISHEV

Dastan Abishev is the General Director of the International Center for Oil and Gas Engineering Development (IMB Center). Under his leadership, the Center has become a key platform for localizing the production of oil and gas equipment in Kazakhstan. In partnership with Tengizchevroil, Karachaganak Petroleum Operating, NCOC and Kazakhoil, the Center promotes a systematic approach — from analyzing operator needs to launching localization roadmaps. Projects worth hundreds of millions of tenge have already been implemented, and dozens of Kazakhstani companies have been included in the list of approved suppliers.

46



Эрик САГИЕВ



Эрик Сагиев — генеральный директор группы компаний KMG International. Обладает широким опытом в сфере нефтегазовой логистики, снабжения и управления. До назначения возглавлял операционный блок компании, а ранее курировал транспортировку нефти в «КазТрансОйл». Его карьерный путь включает работу в КРО, а также в международных структурах. Сегодня Сагиев отвечает за стратегическое развитие активов KMG за рубежом, в том числе в Румынии, и трансформацию бизнес-процессов группы.

Erik SAGIYEV

Erik Sagiyevev is the General Director of KMG International Group of Companies. He has extensive experience in oil and gas logistics, supply chain management and operations.

Before his current appointment, he led the company’s operations division and previously oversaw oil transportation at KazTransOil. His career also includes work at KPO and international organizations.

Today, Sagiyevev is responsible for the strategic development of KMG’s overseas assets, including those in Romania, and for the transformation of the group’s business processes.

47



Алмас **КУАНДЫКОВ**



Алмас Қуандықов — генеральный директор ТОО «КМГ-Карачаганак». Выпускник Университета Талса (США) по специальности «инженер-нефтяник». Работал в Statoil (Норвегия), затем в NCOC на инженерных и управленческих позициях. Курировал Северо-Каспийский и Карачаганакский проекты, ранее возглавлял АО «НК РД «QazaqGaz».

Almas **KUANDYKOV**

Almas Kuandykov is the General Director of KMG-Karachaganak LLP.

He is a graduate of the University of Tulsa (USA) with a degree in Petroleum Engineering.

He has worked at Statoil (Norway) and later held engineering and management positions at NCOC. He oversaw the North Caspian and Karachaganak projects and previously headed QazaqGaz RD JSC.

48



Темирлан **УРКУМБАЕВ**



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана впервые включает Темирлана Уркумбаева, директора департамента нефтегазохимии и технического регулирования Министерства энергетики РК.

В последние годы нефтегазохимия стала одним из ключевых приоритетов страны, и именно он отвечает за реализацию крупнейших проектов отрасли. Уркумбаев курирует — строительство завода по производству полиэтилена мощностью 1,25 млн тонн в год, производство карбамида в Актюбинской области (запуск в 2029 году), завода по производству алкилата (2027), производства бутадиена (2028) и аммиачно-карбамидного комплекса в Актау (2029). По оценке Министерства, общий объем инвестиций в нефтегазохимию по этим проектам составляет около \$15 млрд.

Temirlan **URKUMBAYEV**

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Temirlan Urkumbayev, Director of the Department of Petrochemicals and Technical Regulation at the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan. In recent years, petrochemicals have become one of the country's key priorities, and he is responsible for the implementation of the sector's largest projects. He coordinates - the construction of a polyethylene plant with a capacity of 1.25 million tonnes per year, a urea plant in the Aktobe region (scheduled for launch in 2029), an alkylate plant (2027), a butadiene production facility (2028), and an ammonia—urea complex in Aktau (2029). According to the Ministry, the total investment in these petrochemical projects is estimated at around USD 15 billion.



WIDENING HORIZONS
ESTABLISHING TRADITIONS



**CASPIAN
OFFSHORE
CONSTRUCTION**

49



Бахит ЕРЕГЕНОВ



Бахит Ерегенов — первый вице-президент и член Исполнительного совета ТОО «ПетроКазахстан Ойл Продактс» (ПКОП). Имеет более 30 лет опыта в нефтепереработке. Начиная карьеру в Волгограднефтепереработке, позже работал в департаментах нефтепереработки и нефтехимии АО «НК «КазМунайГаз». С 2011 года связан с Шымкентским НПЗ, где прошел путь от менеджера до технического директора. С 2024 года возглавляет ПКОП — один из ключевых нефтеперерабатывающих активов страны.

Bakhit YEREGENOV

Bakhit Yeregenov is First Vice President and a member of the Executive Board of PetroKazakhstan Oil Products LLP (PKOP). He has over 30 years of experience in oil refining. He began his career at Volgograd Refinery and later worked in the refining and petrochemicals departments of KazMunayGas. Since 2011, he has been associated with the Shymkent Refinery, progressing from manager to Technical Director. Since 2024, he has headed PKOP — one of the country's key refining assets.

50



Ли ШУФЭН



С июля 2022 года он занимает пост генерального директора АО «СНПС-АктобеМунайГаз». Под его руководством компания активно реализует инвестиционные проекты и внедряет современные технологии, укрепляя свои позиции в отрасли. Международный опыт Ли Шуфэна способствует эффективному управлению и устойчивому развитию компании.

Li SHUFENG

Since July 2022, Li Shufeng has served as General Director of CNPC-AktobeMunaiGas JSC. Under his leadership, the company actively implements investment projects and adopts modern technologies, strengthening its position in the industry. Li Shufeng's international experience contributes to effective management and sustainable development of the company.

51



Бахытжан ХАСАНОВ



один из наиболее опытных специалистов морских нефтегазовых проектов в Казахстане. Начав карьеру в «КазНИПИнефть», он занимал руководящие позиции в «Казахойл», «КазМунайГаз», «КазМунайТениз», PSA и KMG Engineering. С 2023 по 2024 год возглавлял компанию KMG Kashagan B.V., где с июля 2024 года продолжает работу в должности первого заместителя генерального директора.

Bakhytzhan KHASANOV

Bakhytzhan Khasanov is one of the most experienced specialists in offshore oil and gas projects in Kazakhstan. He began his career at KazNIPIneft and has held leadership positions in Kazakhoil, KazMunayGas, KazMunayTeniz, PSA and KMG Engineering. From 2023 to 2024, he served as General Director of KMG Kashagan B.V., and since July 2024 has continued there as First Deputy General Director.

52



Муратбек МАХАНОВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Муратбека Маханова — управляющего директора по нефтегазовому сектору и экологии НПП РК «Атамекен». Обладая опытом работы в КМГ и нефтесервисных компаниях Атырау, а также степенью Executive MBA, он активно отстаивает интересы отечественного бизнеса. Под его кураторством палата продвигает инициативы по увеличению доли местного содержания в закупках, развитию мини-НПЗ и экспорту нефтепродуктов, а также стимулирует переработку серы и химическую индустрию.

Muratbek MAKHANOV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Muratbek Makhonov, Managing Director for Oil and Gas and Ecology at the Atameken National Chamber of Entrepreneurs. With experience at KazMunayGas and oilfield service companies in Atyrau, as well as an Executive MBA degree, he actively advocates for the interests of domestic business. Under his leadership, the Chamber promotes initiatives to increase local content in procurement, develop mini-refineries and export petroleum products, as well as stimulate sulfur processing and the chemical industry.

53



Мухтар АВУТБАЕВ



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Мухтара Авутбаева, генерального директора компании Sileno. Под его руководством реализуется один из ключевых проектов в газохимии — строительство полиэтиленового завода в Атырауской области. Ранее, с 2020 года, он возглавлял департамент инвестиций АО НК «КазМунайГаз», курируя крупные газохимические инициативы, включая проект «Полиэтилен».

Mukhtar AVUTBAYEV

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Mukhtar Avutbayev, General Director of Sileno. Under his leadership, one of the key projects in gas chemistry — the construction of a polyethylene plant in the Atyrau region — is being implemented. Previously, since 2020, he headed the Investment Department at KazMunayGas JSC, overseeing major gas chemical initiatives, including the Polyethylene project.



54



Нурлан АБДРАСУЛОВ



ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Нурлана Абдрасулова, Председателя Правления ТОО «КазРосГаз». С 2022 года он возглавляет совместное предприятие, играющее ключевую роль в транспортировке и экспорте казахстанского газа в Россию. За плечами Нурлана Абдрасулова — более 35 лет опыта в отрасли: от машиностроения и логистики до руководства маркетингом газа в крупнейших нацкомпаниях, включая «КазМунайГаз», «QazaqGaz» и «КазРосГаз». Под его руководством компания продолжает развивать газовую инфраструктуру, укрепляя партнерство с российской стороной и внося вклад в энергетическую безопасность региона.

Nurlan ABDRASULOV

The Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan’s oil and gas sector features Nurlan Abdrasulov, Chairman of the Management Board of KazRosGaz LLP.

Since 2022, he has led the joint venture playing a key role in the transportation and export of Kazakhstani gas to Russia.

Nurlan Abdrasulov has over 35 years of experience in the industry, spanning engineering, logistics and gas marketing leadership in major national companies including KazMunayGas, QazaqGaz and KazRosGaz.

Under his leadership, the company continues to develop gas infrastructure, strengthening partnerships with the Russian side and contributing to regional energy security.

55



Дерек МАГНЕСС



Обладает более чем 25-летним международным опытом в нефтегазовой отрасли. На протяжении карьеры руководил операциями Chevron в разных странах — от Южной Африки и Анголы до Польши и Великобритании. Сейчас отвечает за стратегическое управление проектами в регионе Евразии, в том числе ключевыми активами Chevron в Казахстане: Тенгизшевройл, Карачаганак и каспийский трубопроводный консорциум (CPC).

Под его руководством Chevron продолжает инвестировать в местную инфраструктуру, технологии и кадровый потенциал, поддерживая устойчивое развитие нефтегазовой отрасли страны.

Derek MAGNESS

Derek Magness has over 25 years of international experience in the oil and gas industry. Throughout his career, he has managed Chevron operations in various countries — from South Africa and Angola to Poland and the United Kingdom.

He currently oversees strategic project management in the Eurasian region, including Chevron’s key assets in Kazakhstan: Tengizchevroil, Karachaganak and the Caspian Pipeline Consortium (CPC).

Under his leadership, Chevron continues to invest in local infrastructure, technology and workforce development, supporting the sustainable growth of Kazakhstan’s oil and gas sector.

56



Болат СЕЙТМАГАНБЕТОВ



ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Болата Сейтмаганбетова, первого заместителя генерального директора АО «Мангистаумунайгаз».

Свою карьеру он начал в 1993 году как оператор по добыче нефти и газа на Калам-касском месторождении. С тех пор прошел путь от инженера до руководителя производственных управлений «Каламкасмунайгаз» и «Жетыбаймунайгаз». С декабря 2024 года занимает одну из ключевых позиций в Мангистауском регионе, отвечая за устойчивую добычу и развитие производственных мощностей компании.

Bolat SEITMAGANBETOV

The Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan’s oil and gas sector features Bolat Seitmagambetov, First Deputy General Director of Mangistaumunaigas JSC.

He began his career in 1993 as an oil and gas production operator at the Kalamkas field. Since then, he has progressed from engineer to head of production departments at Kalamkasmunaygas and Zhetybaymunaygas.

Since December 2024, he has held one of the key positions in the Mangistau region, responsible for sustainable production and development of the company’s production capacities.

57



Болат ДОСМУХАМБЕТОВ



ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет Болата Досмухамбетова — генерального директора и председателя правления компании Ural Oil and Gas.

Обладатель степени MBA и дипломов ведущих технических вузов Казахстана и Франции, он прошел путь от геофизика Weatherford и геолога Total до топ-менеджера национальных проектов. Ранее руководил «Исатай Оперейтинг», СМОС и KMG Kashagan B.V. Сегодня возглавляет один из ключевых проектов в Западном Казахстане.

Bolat DOSMUKHAMBETOV

The Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan’s oil and gas sector features Bolat Dosmukhambetov, General Director and Chairman of the Management Board of Ural Oil and Gas.

Holding an MBA and degrees from leading technical universities in Kazakhstan and France, he has progressed from a geophysicist at Weatherford and geologist at Total to a top manager of national projects.

He previously led Isatay Operating, СМОС and KMG Kashagan B.V. Today, he heads one of the key projects in Western Kazakhstan.

58



Кенес РАКИШЕВ



Кенес Ракишев — президент Fincraft Group, владелец АО «БТА» и АО «Fincraft Resources». Реализует проекты в нефтегазовой, металлургической и химической отраслях. Среди активов — SAT Nickel, SAT Petrochemical и ферроникелевый комбинат «Ertis». Был совладельцем «ARK Petroleum» (месторождение Шалва), с 2024 года — акционер угольной компании «Шубарколь Премиум». Входит в список ТОП 75 богатейших людей Казахстана (Forbes, 2025).

Kenges RAKISHEV

Kenges Rakishev is President of Fincraft Group and owner of BTA JSC and Fincraft Resources JSC. He develops projects in the oil and gas, metallurgical and chemical industries.

His assets include SAT Nickel, SAT Petrochemical and the Ertis ferronickel plant. He was co-owner of ARK Petroleum (Shalva field) and since 2024 has been a shareholder in the coal company Shubarkol Premium.

He is listed among the Top 75 wealthiest people in Kazakhstan (Forbes, 2025).

59



Каиыргельды КАБЫЛДИН



Каиыргельды Кабылдина — один из ключевых архитекторов трубопроводной инфраструктуры страны. Его карьера охватывает более 45 лет — от инженера на магистральных нефтепроводах до президента АО «КазМунайГаз» и генерального директора АО «КазТрансОйл». Сегодня он продолжает деятельность в Каспийском трубопроводном консорциуме, где курирует взаимодействие с Правительством РК. Вклад Каиыргельды Кабылдина в развитие системы транспортировки нефти имеет стратегическое значение для Казахстана.

Kaibergeldy KABILDIN

Kaibergeldy Kabildin is one of the key architects of Kazakhstan’s pipeline infrastructure. His career spans over 45 years — from engineer on trunk oil pipelines to President of KazMunayGas JSC and General Director of KazTransOil JSC.

He currently continues his work with the Caspian Pipeline Consortium, overseeing relations with the Government of the Republic of Kazakhstan.

Kaibergeldy Kabildin’s contribution to the development of the oil transportation system holds strategic importance for Kazakhstan.



60



Данияр АБУЛГАЗИН



Данияр Абулгазин — один из ключевых игроков в нефтегазовой логистике и розничной торговле ГСМ. Он входит в число совладельцев сетей АЗС «Qazaq Oil», «SinoOil» и «Gas Energy». Также имеет доли в ряде транспортных и логистических компаний, включая РТС Operator, Petroleum (официальный экспедитор КТЖ), SilkwayTransit и РТИ-АНПЗ, обеспечивающую инфраструктуру АНПЗ. Более десяти лет возглавлял Комитет нефтегазовой сферы НПП «Атамекен». В рейтинге ТОП-75 влиятельных фигур отрасли в 2025 году занял 52-е место, поднявшись на шесть позиций. В списке богатейших бизнесменов Казахстана — на 25-й строчке. (Forbes, 2025).

Daniyar ABULGAIZN

Daniyar Abulgaizn is a key player in oil and gas logistics and retail fuel trading. He is a co-owner of the gas station networks Qazaq Oil, SinoOil and Gas Energy.

He also holds stakes in several transport and logistics companies, including PTC Operator, Petroleum (the official Kazakh Railways freight forwarder), SilkwayTransit and RTI-ANPZ, which supports the infrastructure of the Atyrau Refinery.

For more than ten years, he chaired the Oil and Gas Committee of the Atameken National Chamber of Entrepreneurs.

In the Top 75 ranking of influential industry people in 2025, he ranked 52nd, rising six positions. In the list of Kazakhstan's wealthiest businessmen, he placed 25th (Forbes, 2025).

61



Ибрагим АКДРАШЕВ



Ибрагим Акдрашев — владелец ТОО «Нефестройсервис ЛТД», одного из крупнейших подрядчиков в Западном Казахстане. Компания выполняет строительные-монтажные и сервисные работы, в ее структуру входят ТОО «CIS Kashagan», «КазакНефтеГазСервис», «Kentz Kazakhstan» и «Батысстройконтракт Лтд». В 2023 году «Нефестройсервис ЛТД» успешно реализовал проект на месторождении Рожковское. Ибрагим Акдрашев также вошел в рейтинг 75 самых богатых людей Казахстана по версии Forbes Kazakhstan (2025), заняв 52-е место.

Ibragim AKDRASHEV

Ibragim Akdrashev is the owner of Neftestroyservice LTD LLP, one of the largest contractors in Western Kazakhstan. The company provides construction, installation and service works and includes subsidiaries such as CIS Kashagan LLP, KazakhNefteGazService, Kentz Kazakhstan and BatysStroyContract Ltd. In 2023, Neftestroyservice LTD successfully completed a project at the Rozhkovskoe field. Ibragim Akdrashev was also ranked 52nd among the Top 75 wealthiest people in Kazakhstan by Forbes Kazakhstan (2025).

62



Оразхан **КАРСЫБЕКОВ**



Оразхан Карсыбеков — председатель совета директоров «KazPetrol Group». Входит в совет директоров нефтегазового подразделения «Kusto Group» и курирует проекты в энергетике. Присоединился к группе в 2005 году как председатель совета директоров KazPetrol Group. Обладает значительным опытом в сфере разведки, бурения и поставок топлива. Под его руководством реализует масштабные инфраструктурные инициативы, включая проект по строительству 35 современных сервисных станций в Казахстане.

Orazkhan **KARSYBEKOV**

Orazkhan Karsybekov is Chairman of the Board of Directors at «KazPetrol Group». He sits on the board of the company's oil and gas division and oversees energy projects. He joined the group in 2005 as Chairman of the Board of Directors of KazPetrol Group. With extensive experience in exploration, drilling and fuel supply, Orazkhan Karsybekov leads Kusto Group in implementing large-scale infrastructure initiatives, including a project to build 35 modern service stations across Kazakhstan.

63



Диаз **ДИАНОВ**



С недавних пор он возглавляет компанию, реализующую ключевые газохимические проекты страны. Обладая более чем 20-летним профессиональным опытом, 15 из которых связаны с КазМунайГаз. В составе KMG PetroChem он с 2020 года, а в 2022-м стал заместителем председателя правления по развитию бизнеса. Сегодня под его руководством компания реализует масштабные проекты — газосепарационный комплекс и завод по производству полиэтилена в Атырауской области, что открывает новые возможности для локализации, переработки и экспорта.

Diaz **DIYANOV**

Diaz Dianov recently took the leadership of a company implementing Kazakhstan's key gas chemical projects. He has over 20 years of professional experience, 15 of which are linked to KazMunayGas.

Since 2020, he has been part of KMG PetroChem, and in 2022 became Deputy Chairman of the Management Board for Business Development.

Today, under his leadership, the company is executing large-scale projects — a gas separation complex and a polyethylene plant in the Atyrau region — opening new opportunities for localization, processing and export.



64



Аскар **AUBAKIROV**



Член совета директоров в «АО Кристалл Менеджмент» В прошлом — заместитель генерального директора по корпоративному развитию и управлению активами АО «РД «КазМунайГаз», покинул эту должность в январе 2012 года. Советник Председателя Ассоциации KAZENERGY и председатель Координационного совета компании ТОО «Intelligent Consulting Solutions», управляемой под его руководством, включая активы ТОО «Фирма „Алмэкс Плюс“», АО «Кристалл Менеджмент» и ТОО «Geo Energy Group».

Askar **AUBAKIROV**

Member of the Board of Directors at JSC Crystal Management. Formerly served as Deputy General Director for Corporate Development and Asset Management at JSC “RD KazMunayGas”, a position he left in January 2012. Advisor to the Chairman of the KAZENERGY Association and Chairman of the Coordinating Council of LLP Intelligent Consulting Solutions, which he heads, including the assets of LLP Almex Plus, JSC Kristall Management, and LLP Geo Energy Group.

65



Амер **MAHASSEN**



Управляющий директор Power International Holding по Казахстану. Под его руководством холдинг инвестирует в крупные проекты в энергетике, инфраструктуре, телекоммуникациях и газопереработке. В 2025 году PIH приобрел MTS Kazakhstan за \$1,1 млрд, а также анонсировал строительство двух газоперерабатывающих заводов на Кашагане, расширение газопровода Бейнеу — Бозой — Шымкент и проект ПГУ мощностью 1100 МВт в Кызылординской области. Общий объем инвестиций оценивается в несколько миллиардов долларов США.

Amer **MAHASSEN**

Managing Director of Power International Holding in Kazakhstan. Under his leadership, the holding invests in major projects in energy, infrastructure, telecommunications, and gas processing. In 2025, PIH acquired MTS Kazakhstan for USD 1.1 billion and announced the construction of two gas processing plants at Kashagan, the expansion of the Beineu-Bozoy-Shymkent gas pipeline, and a 1,400 MW combined-cycle gas power plant project in the Kyzylorda region. The total investment portfolio is estimated at several billion US dollars.



66



Рзабек АРТЫГАЛИЕВ



Имеет многолетний опыт работы в нефтегазовой отрасли, в том числе в компаниях «Тенгизмунайгаз», Павлодарский НПЗ, «Тенгизшевройл», где занимал различные управленческие позиции. В настоящее время участвует в общественной и экспертной деятельности, направленной на обсуждение актуальных вопросов развития сектора.

Rzabek ARTYGALIEV

Rzabek Artygaliev has extensive experience in the oil and gas industry, including roles at Tengizmunaygaz, Pavlodar Refinery and Tengizchevroil, where he held various managerial positions.

He is currently involved in public and expert activities focused on discussing key issues in sector development.

67



Рахим УТЕЕВ



Рахим Утеев имеет обширный профессиональный путь, охватывающий научную, проектную и управленческую деятельность в структурах нефтегазовой отрасли. До назначения на текущую должность возглавлял Атырауский филиал КМГ Инжиниринг, а также занимал руководящие позиции в КМГ Кашаган B.V. и профильных научно-исследовательских институтах. Сегодня под его руководством «КМГ Инжиниринг» участвует в реализации ключевых проектов национального оператора.

Rakhim UTEYEV

Rakhim Uteyev has an extensive professional background spanning scientific, project and managerial roles within the oil and gas industry.

Prior to his current appointment, he led the Atyrau branch of KMG Engineering and held senior positions at KMG Kashagan B.V. and relevant research institutes.

Today, under his leadership, KMG Engineering is involved in implementing key projects for the national operator.

68



Акерке АХМЕТОВА



До перехода в нефтегазовый сектор Акерке Ахметова занимала ряд ключевых должностей в Министерстве юстиции РК, включая пост вице-министра. Ее опыт охватывает международное право, защиту имущественных прав и взаимодействие с государственными органами. С 2024 года она курирует вопросы коммуникаций и взаимодействия с госструктурами в одной из крупнейших операторских компаний отрасли.

Akerke AKHMETOVA

Before transitioning to the oil and gas sector, Akerke Akhmetova held several key positions at the Ministry of Justice of the Republic of Kazakhstan, including Deputy Minister. Her experience covers international law, property rights protection and interaction with government bodies. Since 2024, she has overseen communications and government relations at one of the largest operator companies in the industry.

69



Шахмурат МУТАЛИП



Девятый ежегодный рейтинг ТОП 75 наиболее влиятельных людей в нефтегазовом секторе Казахстана представляет — Шахмурата Муталипа, участника и бенефициарного собственника ТОО «Integra Construction KZ», генерального подрядчика нового завода Qazaqgaz, других крупных проектов на Карабатане. Компания является одним из ведущих игроков в строительстве нефтегазовой, транспортной инфраструктуры, включая автомагистрали и железные дороги, и реализовала проекты Алматы-Хоргос, Аркалык-Шубарколь, Жезказган — Саксаульская, Жетыген-Хоргос и другие. В 2023 году налоговые отчисления компании превысили 10 млрд тенге. В разные годы Шахмурат занимал должности генерального директора и председателя Наблюдательного совета «Integra Construction KZ», независимого директора ТОО «IST Group» и советника председателя совета директоров концерна «Казахсельмаш».

Shakhmurat MUTALIP

The ninth annual Top 75 ranking of the most influential people in Kazakhstan's oil and gas sector features Mutalip Shakhmurat, a shareholder and beneficial owner of Integra Construction KZ LLP, a major construction company for new gas plant of Qazaqgaz and other oil-gas projects in Karabatan. The company is one of the leading players in the construction of transport infrastructure, including highways and railways, and has implemented projects such as Almaty-Khorgos, Arkalyk-Shubarkol, Zhezkazgan-Saksaulskaya, Zhetygen-Khorgos, and others. In 2023, the company's tax contributions exceeded 10 billion tenge. Over the years, Shakhmurat has held positions as General Director and Chairman of the Supervisory Board of Integra Construction KZ, Independent Director of IST Group LLP, and Advisor to the Chairman of the Board of Directors of the Kazakhselmash concern.

70



Омар АЛЬЗУБИ



Рейтинг ТОП 75 представляет Омара Альзуби — исполняющего обязанности Country Manager компании Consolidated Contractors Company (CCC) в Казахстане.

Consolidated Contractors Company (CCC/CCIC) — одна из крупнейших международных инженерингово-строительных компаний, реализующая масштабные проекты в нефтегазовой отрасли. В 2025 году в партнерстве с итальянской Tecnimont компания подписала EPC-контракт на строительство крупнейшего в Казахстане газосепарационного комплекса (ГСК) на месторождении Тенгиз. Этот проект имеет стратегическое значение для газохимического сектора страны. Под руководством Омара Альзуби компания активно расширяет свое присутствие в Казахстане, внедряя международные стандарты и развивая сотрудничество с местными подрядчиками.

Omar ALZUBI

The Top 75 ranking features Omar Alzubi, Acting Country Manager of Consolidated Contractors Company (CCC) in Kazakhstan.

Consolidated Contractors Company (CCC/CCIC) is one of the largest international engineering and construction firms, implementing large-scale projects in the oil and gas industry.

In 2025, in partnership with the Italian company Tecnimont, CCC signed an EPC contract to build Kazakhstan's largest gas separation complex (GSC) at the Tengiz field. This project is of strategic importance to the country's gas chemical sector.

Under Omar Alzubi's leadership, the company is actively expanding its presence in Kazakhstan, implementing international standards and developing cooperation with local contractors.

71



Гульзада ШАКУЛИКОВА



Гульзада Шакуликова — доктор экономических наук, ректор Атырауского университета нефти и газа. Имеет 29-летний опыт в образовании, науке и нефтегазовом секторе. Под ее руководством привлечено 1,3 млрд тенге на корпоративные гранты и более 2 млрд тенге частных инвестиций в развитие университета. Инициировала запуск первых в регионе программ MBA по устойчивому развитию и лидерству женщин в энергетике. Активно участвует в отраслевых и общественных организациях.

Gulzada SHAKULIKOVA

Gulzada Shakulikova holds a PhD in Economics and serves as Rector of Atyrau University of Oil and Gas. She has 29 years of experience in education, science and the oil and gas sector.

Under her leadership, the university attracted 1.3 billion tenge in corporate grants and over 2 billion tenge in private investments for development.

She initiated the launch of the region's first MBA programs focused on sustainable development and women's leadership in energy.

She is actively involved in industry and public organizations.

72



Сюзанн КУГАН



Сюзанн Куган с 1 июля 2025 года официально приступила к обязанностям председателя концерна Shell в Казахстане и старшего вице-президента компании. До назначения она занимала пост вице-президента по геологоразведке в ключевых странах и Намибии, а также вице-президента по Намибии, отвечая за развитие нефтегазовых проектов. Сюзанн имеет почти 20-летний опыт в геологоразведке, включая работу в США, Азии, Нидерландах и Великобритании.

Suzanne COOGAN

Suzanne Cogan officially assumed the role of Chairperson of Shell Kazakhstan and Senior Vice President of the company on July 1, 2025. Prior to this appointment, she served as Vice President for Exploration in key countries and Namibia, as well as Vice President for Namibia, overseeing the development of oil and gas projects.

Suzanne has nearly 20 years of experience in exploration, including work in the United States, Asia, the Netherlands and the United Kingdom.



73



Алмас КУДАЙБЕРГЕН



Алмас Кудайберген — основатель и председатель правления «Centrasia Group», компании, предоставляющей услуги на крупных нефтяных проектах в Казахстане, Катаре, России, Турции и Грузии. Он также является сооснователем Союза нефтесервисных компаний Казахстана, участником международной бизнес-клуба YPO и инициатором создания казахстанско-катарской торгово-промышленной палаты в 2024 году, способствующей укреплению экономических связей между странами. Благодаря его лидерству, впервые казахстанская нефтесервисная компания вышла на рынок Катара.

Almas KUDAIBERGEN

Almas Kudaibergen is the founder and Chairman of the Board of Centrasia Group, a company providing services to major oil projects in Kazakhstan, Qatar, Russia, Turkey and Georgia.

He is also a co-founder of the Association of Oil Service Companies of Kazakhstan, a member of the international business club YPO, and the initiator of the Kazakhstan-Qatar Chamber of Commerce and Industry, established in 2024 to strengthen economic ties between the two countries.

Under his leadership, a Kazakhstani oil service company entered the Qatari market for the first time

74



Алма НСАНБАЕВА



Алма Нсанбаева — Генеральный директор Bolashak-Atyrau и SEFtec Global Training. Обладает более чем 20-летним опытом в нефтегазовой сфере, начиная с работы в «Эмбаунайгаз» и развиваясь в международных проектах. В группе компаний Bolashak с 2012 года, где прошла путь от HR-директора до главы крупнейшей нефтесервисной компании страны. Под ее руководством Bolashak-Atyrau обеспечивают работу более 5000 сотрудников и сохраняют лидирующие позиции в сфере подбора и аутсорсинга персонала.

Alma NSANBAYEVA

Alma Nsangbayeva is the General Director of Bolashak-Atyrau and SEFtec Global Training. She has over 20 years of experience in the oil and gas sector, starting at Embamunaigas and developing through international projects.

Since 2012, she has been with the Bolashak group of companies, progressing from HR Director to head of the country's largest oilfield service company.

Under her leadership, Bolashak-Atyrau employs over 5,000 people and maintains a leading position in personnel recruitment and outsourcing..



75



Анатолий **ТЕГИСБАЕВ**



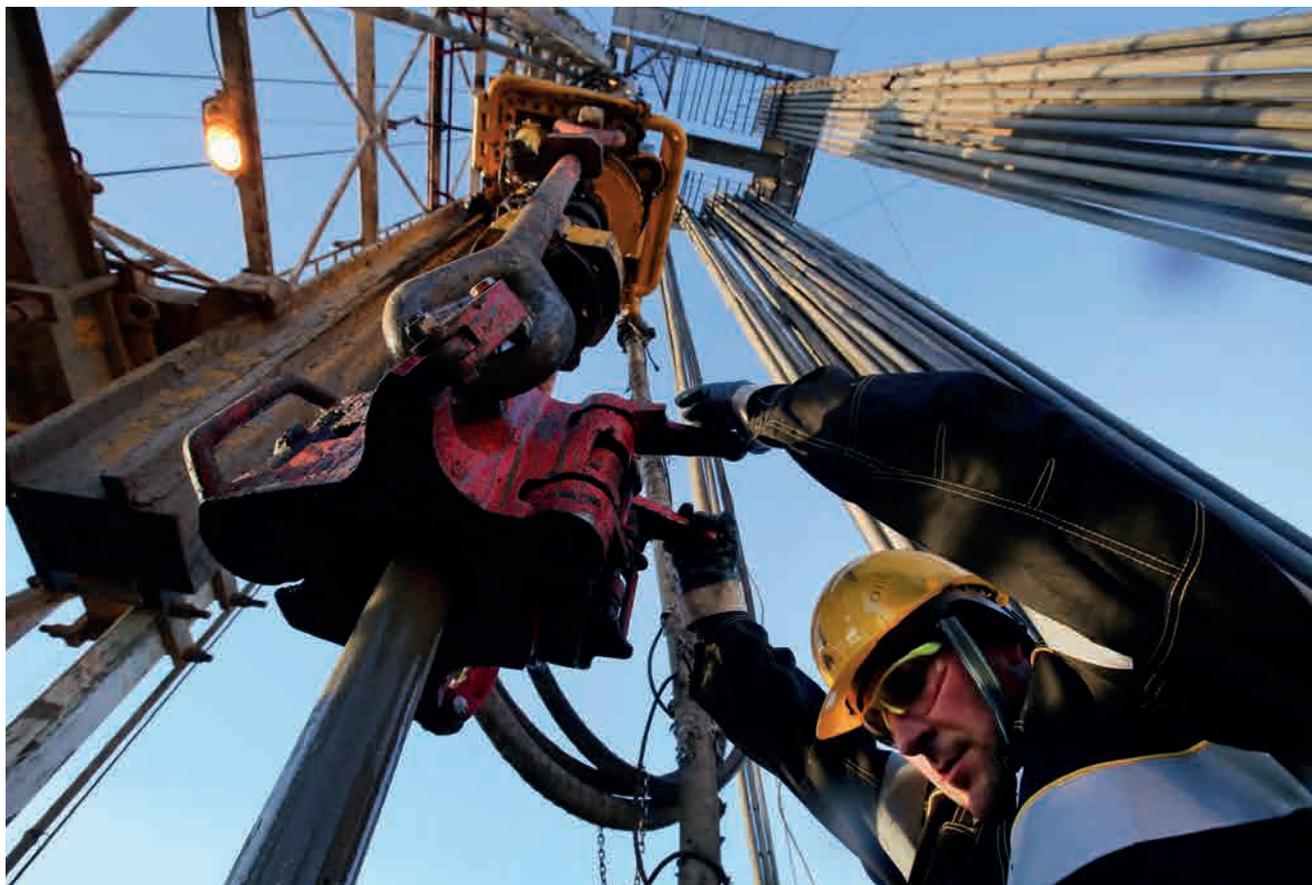
Генеральный директор Республиканского объединения ветеранов нефтегазового комплекса. Имеет почти 50-летний опыт в отрасли, прошел путь от мастера на месторождениях до руководителя крупных нефтегазовых компаний, включая «Карачаганакгазпром», «Аксайгазсервис», «Казбургаз», «КазМунайГаз Карачаганак» и др. Работал омбудсменом в АО НБ «КазМунайГаз», участвовал в запуске первых казахстанских сервисных предприятий.

Anatoly **TEGISBAEV**

Anatoly Tegisbaev is the General Director of the Republican Association of Oil and Gas Veterans.

He has nearly 50 years of experience in the industry, progressing from a site foreman to leader of major oil and gas companies including Karachaganakgazprom, Aksaygazservice, Kazburgaz and KazMunayGas Karachaganak.

He served as an ombudsman at KazMunayGas JSC and participated in the launch of Kazakhstan's first service companies.





Нефтегазовый телеграм-канал №1 в Казахстане

Oil and gas telegram channel №1 in Kazakhstan

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

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

КазСервис

Союз нефтесервисных
компаний Казахстана

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

Subscribe now!



Подписывайтесь
прямо сейчас!

t.me/kazservice



КАК ХИМИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО СТАНОВИТСЯ ОПОРОЙ НЕФТЕСЕРВИСА

Бейбитжан МАМАЕВ, основатель BASECHEM, начал свой путь в нефтесервисной отрасли более десяти лет назад. Сегодня он возглавляет первое в Казахстане предприятие полного цикла по производству специализированной химии для нефтегазового сектора, делая ставку на локализацию, технологическую гибкость и экологические решения.

Расскажите немного о себе и как вы пришли в нефтесервисную отрасль?

➤ Меня зовут Бейбитжан Мамаев, я основатель и владелец компании BASECHEM. Мой путь в нефтесервисе начался в 2012 году с присоединения к компании Chem-Invest, которая специализировалась на поставках базовых химических реагентов (*commodity chemicals*) для нефтегазовых предприятий Казахстана, включая крупнейшие международные операторы. Со временем стало очевидно: отрасли критически не хватает локального производства специализированной химии — доступной, стабильной по качеству и адаптирован-

ной под нужды месторождений. Так возникла идея BASECHEM — первого в стране предприятия полного цикла по выпуску specialty chemicals для нефтегазового сектора.

Чем занимается BASECHEM и в чем уникальность вашего подхода?

➤ BASECHEM — это первое в Казахстане предприятие, осуществляющее синтез широкого спектра химических продуктов: ингибиторы коррозии, биоциды, H₂S-поглотители, антискалтанты, реагенты для водоочистки, обработки металлов и пылеподавления.

Наша ключевая особенность — высокая степень локализации и технологическая гибкость. Мы разрабатываем собственные формулы, адаптируем их под реальные условия эксплуатации, обеспечиваем техническое сопровождение и стабильные поставки. Это позволяет нашим клиентам получать качественные и конкурентоспособные решения прямо в Казахстане, без зависимости от импорта.

Какие продукты вы предлагаете для водоподготовки и водоочистки? Почему это особенно важно сейчас?

➤ Одним из стратегических направлений BASECHEM является промышленная водоподготовка. Мы выпускаем антискалянты, флокулянты, коагулянты (ПОХА), дезинфектанты и специализированные составы для очистки сточных и оборотных вод, а также обработки систем охлаждения и парогенераторов.

С учетом нарастающего водного дефицита и ужесточения экологических требований, особенно в западных регионах Казахстана, предприятия все чаще переходят на замкнутые циклы водооборота и модернизированные системы очистки. Наша продукция позволяет существенно сократить водопотребление, снизить экологическую нагрузку и повысить эффективность водных систем.

Какие проекты или достижения особенно важны для вашей команды?

➤ Одно из ключевых достижений — запуск первой очереди завода BASECHEM на территории СЭЗ «Морпорт Актау».

Это не просто производственный комплекс, а технологическая платформа для расширения химического кластера в регионе. Мы уже успешно вывели на рынок собственные активные компоненты для нефтепромысловой химии, которые по качеству и эффективности не уступают импортным аналогам. Продукция поставляется как на рынки Казахстана, так и на экспорт в частности в Туркменистан.



Следующий этап — расширение ассортимента, включая новые экологические и высокотехнологичные продукты, а также выход на рынки стран СНГ и дальнего зарубежья.

Что для вас значит участие в Союзе KazService?

➤ Для нас членство в KazService — это, в первую очередь, возможность быть частью сильного профессионального сообщества. Это открытый диалог с коллегами, обмен практиками, совместная работа над повышением конкурентоспособности казахстанского нефтесервиса. Благодаря инициативам Союза мы чувствуем поддержку, видим реальные изменения в отрасли и готовы вносить свой вклад в развитие локального производства и технологической независимости Казахстана.



ОТ СТАРТАПА ДО НАЦИОНАЛЬНОГО ИГРОКА

Иса КАЛЫМОВ — Исполнительный директор компании «ГЕОСКАН-Казахстан», которая за несколько лет превратилась из небольшого регионального офиса в одного из лидеров в области беспилотных технологий и геопрограммной аналитики. В интервью для журнала KAZSERVICE он рассказал о ключевых проектах компании, цифровизации в нефтегазовом секторе и будущем беспилотных решений в промышленности Казахстана.

Какой путь прошла компания «ГЕОСКАН-Казахстан» в Казахстане? Какие проекты стали для Вас ключевыми за последние годы?

■ Компания ТОО «GEOSCAN-Kazakhstan (ГЕОСКАН-Казахстан)» была основана в 2018 году как небольшое региональное предприятие в городе Петропавловск.

На старте коллектив насчитывал всего четыре человека, в распоряжении которых был один беспилотный летательный аппарат (БПЛА) и один компьютер для обработки данных.

За относительно короткий срок компания прошла путь стремительного роста и масштабной трансформации: к 2025 году «ГЕОСКАН-Казахстан» вышла на международный уровень, открыла офисы в Астане и Алматы, сформировала собствен-

ные парки беспилотных авиационных систем (БАС) и создала современный центр обработки геопрограммной информации.

Среди знаковых проектов, обозначивших этапы роста компании, особое значение имеет реализация в 2019 году проектов по созданию высокоточных 3D-моделей городов Талдыкорган, Конаев и Текели, что позволило укрепить позиции компании в области цифрового моделирования городской среды.

В 2023 году была успешно внедрена технология тепловизионного обследования систем теплоснабжения в городах Аксу и Экибастуз, благодаря которой удалось выявить аварийные и аварийно-опасные участки тепловых сетей, а также в рамках одного технологического цикла уточнены и актуализированы схемы расположения подземных и надземных тепловых сетей городов.



Дополнительно, компания стала одним из учредителей Ассоциации по дистанционному зондированию Земли (ДЗЗ) — ключевой отраслевой структуры в области геодезии и картографии в Казахстане. В рамках инициативы, выдвинутой Ассоциацией, был реализован переход выполнения государственных заданий в области геодезии и картографии от государственных предприятий к конкурентной бизнес-среде. Это решение открыло доступ частному сектору к дополнительному объему работ на сумму более 200 миллионов тенге в год, что стало значимым шагом в развитии отрасли.

Как, на Ваш взгляд, изменилось отношение нефтегазовой отрасли к применению беспилотных технологий и цифровых решений?

➤ В нефтегазовой отрасли Казахстана наблюдается устойчивое и положительное изменение отношения к применению беспилотных и цифровых технологий. Это обусловлено как глобальными

технологическими тенденциями, так и доказанной на практике высокой экономической эффективностью данных решений. Если раньше мониторинг магистральных трубопроводов осуществлялся преимущественно с применением пилотируемой авиации — вертолетами, то сегодня аналогичные задачи с большей точностью и при значительно меньших затратах выполняются с использованием БАС. Это не только снижает себестоимость работ, но и позволяет оперативно проводить анализ собранных данных, что особенно важно при планировании технических мероприятий.

Важным направлением стало обследование объектов с ограниченным доступом — таких как факельные установки, резервуары и иные элементы технологической инфраструктуры. Применение БПЛА в подобных условиях обеспечивает более высокий уровень безопасности для персонала, минимизируя человеческий фактор, и позволяет значительно сократить сроки проведения инспекций.

Особое внимание в отрасли уделяется внедрению элементов цифрового двойника. Такие решения уже применяются, в частности, на АНПЗ и ПНХЗ. Цифровое моделирование оборудования и технологических процессов способствует сокращению времени простоя, оптимизации регламентных ремонтов и технического обслуживания, а также позволяет прогнозировать возможные аварийные сценарии и вырабатывать превентивные управленческие решения. Эти технологии становятся неотъемлемой частью современной производственной среды в нефтегазовом секторе страны.

Какие возможности для развития Вы сейчас видите для беспилотных систем в промышленности Казахстана? В каких сферах спрос растет быстрее всего?

➤ Возможности самые широкие, поскольку мировое развитие данной отрасли, а также нормальное законодательное регулирование беспилотных систем позволяет применять во всех сферах промышленности РК самые передовые мировые решения. Под нормальным законодательным регулированием



РЕЗУЛЬТАТЫ ТЕПЛОВИЗИОННОЙ СЪЕМКИ ТАКЖЕ МОГУТ БЫТЬ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ВИДЕ ТРЕХМЕРНОЙ МОДЕЛИ

мы понимаем, что сегодня вести и эксплуатировать в Казахстане можно практически любой БПЛА, который соответствует требованиям безопасности и эффективности. Особенно динамичный рост наблюдается в энергетическом и нефтегазовом секторах, где БПЛА позволяют решать широкий спектр задач — от мониторинга линейных объектов до инспекций и анализа технического состояния инфраструктуры.

Отдельного внимания заслуживает агропромышленный комплекс. Казахстан демонстрирует уверенное движение в русле глобальных тенденций по внедрению агродронов. Примечательно, что в число мировых лидеров по производству БПЛА сегодня входят компании, ориентированные именно на сельскохозяйственное применение беспилотных технологий — и это направление, безусловно, будет продолжать набирать обороты и в нашей стране.

Какие новые решения или технологии «ГЕОСКАН-Казахстан» планирует внедрить в ближайшие годы, чтобы помочь компаниям эффективнее использовать пространственные данные и аэрофотосъемку?

■ В центре нашей стратегической повестки — активное расширение применения тепловизион-

ной аэрофотосъемки для диагностики тепловых сетей в городах и населенных пунктах. Эта технология позволяет в кратчайшие сроки получить объективную картину состояния как подземных, так и наземных инженерных коммуникаций, а также эффективно контролировать качество выполненных ремонтных и восстановительных работ. Практическая эффективность метода была подтверждена в рамках проектов, реализованных в городах Аксу и Экибастуз, а его актуальность усиливается на фоне возрастающего внимания государства к вопросам состояния и модернизации коммунальной инфраструктуры в Казахстане.

Параллельно с этим мы активно развиваем направления, связанные с геологоразведкой, с использованием беспилотных авиационных систем.

Наша задача — не ограничиваться сбором пространственных данных, будь то геодезическая, картографическая или геологическая информация, а создавать на их основе полноценные цифровые решения и сервисы, приносящие реальную экономическую пользу заказчику.

Мы обеспечиваем сквозной цикл — от первичного сбора данных до их глубокой аналитической обработки и интеграции в производственные и управленческие процессы предприятий.



ПРОФЕССИОНАЛЫ В ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ БЕСПИЛОТНЫХ ЛЕТАТЕЛЬНЫХ АППАРАТОВ

УСЛУГИ:

- Аэросъёмка с использованием беспилотных авиационных систем (ортофотопланы, 3D модели объектов и местности, цифровые модели рельефа);
- Топографическая съёмка;
- Тепловизионная съёмка;
- Геологоразведочные работы с использованием БАС;
- Аэромониторинг и анализ полученных результатов;
- Реализация БАС, обучение, техническое обслуживание и сопровождение внедрения в технологические и производственные циклы Заказчика;
- Консалтинговые услуги в области БАС (собственный аккредитованный центр подготовки операторов БАС);



HOW SSK IS INNOVATING FOR THE FUTURE

Massimo ROSSI, Executive Director of Serfrigo Service Kazakhstan LLP, shares how the company evolved from an Italian-Kazakh joint venture into a fully local enterprise, while keeping strong European ties. In this interview, he reflects on market trends in HVAC, climate challenges, and the company's plans for innovation and international expansion.

How has SSK developed in Kazakhstan over the years? Which projects or milestones have been the most significant for your company?

➤ SSK was founded in 2018 as a 50/50 joint venture between the international group Serfrigo/Frigomeccanica, based in Italy, and Gulmira Makhatbayeva, Kazakhstani citizen. Serfrigo Group is since 1970 leader in Italy and Europe in the Engineering, Procurement, Fabrication, Installation, Commissioning and Start-up of high complexity HVAC and Cooling systems. After having worked from Italy in the major projects in Kazakhstan from 2005 to 2018 (*i.e. Commissioning of D-Island under ICAT; Realization in Italy of the majority of TCO Substations for 3GP and 3GI*), Serfrigo Group decided in 2018 to nationalize its presence in Kazakhstan and founded SSK.

SSK since the beginning transferred to Kazakhstan the know-how, capabilities, experience and personnel from Italy, starting with a 100% Italian support, and progressively transferring the competences from Italians to Local personnel and subcontractor, with the aim to maximize the Local Formation and Content.

At the end of 2021, Serfrigo/Frigomeccanica was bought by SGR Group, one of the major Italian groups for gas distribution in national territory, with the aim to massively start the realization of new HVAC

systems with very limited power consumption and using alternative energies. SSK decided to remain in the market of traditional HVAC systems in Kazakhstan, and Gulmira Makhatbayeva bought from Frigomeccanica their 50% shares of SSK, making SSK a 100% Kazakhstani entity, keeping anyway the original name of Italian mother company and strict relations with the Italian group for all those tasks requiring an European support.

Today SSK, as a Kazakhstani company, is progressively improving its process of internationalization and participation to projects and tenders abroad: in 2024 SSK has achieved its first two projects in Algeria (*design and supply of HVAC systems*) and is exploring other areas such as Italy, France, Saudi Arabia and South America, where SSK is currently involved in some tenders.

In your view, how are client expectations evolving in the oil and gas sector regarding HVAC and safety systems? What key trends are you seeing?

➤ The tendencies we notice from our clients in these past years are multiple: first, an evolution of the products for reasons not depending from our clients themselves but from the climate change. The progressive tangible increasing of ambient temperatures year by year is imposing a progressive adaptation of our equipment to

Kazakhstan is considered one of the countries where the climate change is stronger than other parts of the world.



SIMDE SERIES EXPLOSION PROOF DISTRIBUTION BOARDS



new conditions, which mean, from one side, more and more higher initial temperatures and, from other side, the necessity to keep anyway the same requirements of temperature at the exit of the equipment. This means an inevitable increasing of the size of the equipment and the necessity of more power to achieve the same performances.

In this perspective, it enters the second evolution from our clients, means the necessity to fabricate equipment with higher and higher performances in order to limit power's consumption.

These tendencies are very evident in the European countries, but we noticed also in Kazakhstan the first warnings about these issues, also in consideration that Kazakhstan is considered one of the countries where the climate change is stronger than other parts of the world.

Also the necessity to reduce the consumption of water is a natural expectation from our client for the same reasons. Especially in West Kazakhstan,

where the lack of water is a concrete risk for the future, it is clients' expectation the maximization of HVAC systems working by air instead of by water. Considering that the performances of one system are significantly higher with a cooling by water than by air, the challenges that all manufacturers have in front of them in terms of improving of performances, low consumptions and more difficult ambient conditions will be very huge.

In which sectors: industrial, civil construction or energy do you currently see the highest demand for high-quality HVAC and automation solutions?

➤ In all sectors we are assisting to an increasing of the demand of high-quality HVAC and automation solutions, mostly with the aim, as above explained, to achieve more performant solutions with low power consumption and limited water consumption. This is applied to all sectors indistinctly.

What technologies or approaches is SSK planning to develop in the near future to bring new capabilities and solutions to the market?

➤ The big challenge of SSK in the near future will be the adaptation of its equipment to environmental conditions quickly changing and getting worse. As also mentioned in the above, the more and more frequent demands of equipment minimizing the use of water will require SSK the study of alternative solutions, like for example adiabatic units, before reserved to very particular environments (*i.e. deserts*), now progressively proposed also to more standard environments.

In line with the path already undertaken by the Serfrigo/Frigomeccanica/SGR group in Italy, SSK is planning for the near future to propose to Kazakhstani market also equipment fully or partially powered by alternative energies too, which, we noticed, are having a very quick diffusion at international level, not only in Europe but also in other countries closer to Kazakhstan, like China and India.



ИНЖЕНЕРИЯ • ЗАКУПКИ • СТРОИТЕЛЬСТВО



ЛИЦЕНЗИЯ | КАТЕГОРИИ



16+ ЛЕТ НА РЫНКЕ

КОМПАНИЯ СНІ – международная профессиональная компания, которая занимается инжинирингом, закупками и строительными услугами на договоренной основе, в соответствии с контрактами, заключенными на конкретные проектные работы.

В том числе строительно-монтажные работы, изоляционные работы, подготовка поверхности и нанесение защитных покрытий, включая противопожарную защиту металлических конструкций, резервуаров, цистерн – накопителей и трубопроводов; электромонтажные работы, предоставление квалифицированного персонала и мобильного технологического оборудования для выполнения указанных видов работ, поставку материалов и оборудования в нефтегазовой и энергетической сфере промышленности.



70+ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ



2 500+ СОТРУДНИКОВ



САМИГОЛЛА БАТЫРБЕК
Генеральный директор



КАШАЕВ НУРЛЫБЕК
Зам. генерального директора



СУЛТАНОВ ОЛЖАС
Коммерческий директор



ИЛЬЯС АМИРГАЛИЕВ
Генеральный директор филиала СНІ в Катаре

ОФИСЫ В КАЗАХСТАНЕ

📍 г. Атырау, 060002, Махамбет Утемисова 60А
✉ infochielectric@cindustries.eu
☎ +7 705 735 86 76
☎ +7 705 788 94 30

📍 Аксай, Промзона 94Н
✉ infochielectric@cindustries.eu
☎ +7 771 079 19 32

📍 г. Астана, ул. Д. Кунаева 12/1
✉ infochielectric@cindustries.eu
☎ +7 775 235 21 95



www.cindustries.eu

ОФИС В КАТАР

📍 Лусаил, зона 69, улица 305, здание 142, Tower Y, офис 301
✉ bdmanager.qatar@cindustries.eu
☎ +974 30601030
☎ +974 440018037
☎ +974 7037 4590

КОНТАКТЫ

КАК МЕНЯЕТСЯ РЫНОК ТРУДА В ЭНЕРГЕТИКЕ

Максим ГУБАШЕВ — генеральный директор с многолетним опытом в управлении персоналом и сопровождении крупных проектов в нефтегазовом секторе. В интервью он делится наблюдениями о трансформации кадровой культуры, рассказывает о современных ожиданиях соискателей и дает оценку текущим вызовам и возможностям на рынке труда.

Как вы пришли в сферу подбора персонала и что вас лично привлекает в этой работе?

➤ Мой приход в сферу подбора и предоставления персонала сложился весьма естественным образом. Моя трудовая деятельность весьма обширна, но, несмотря на разные ее этапы и мой основной финансовый профиль, она всегда была тесно связана с кадровыми ресурсами, без которых, на мой взгляд, невозможна реализация масштабных задач и проектов.

На ваш взгляд, как изменилась кадровая культура в нефтегазовой и энергетической отраслях Казахстана за последние годы? Какие профессиональные качества сейчас особенно востребованы?

➤ Востребованными сегодня как и всегда остается высокий профессионализм, лояльность и стрессоустойчивость кандидатов. Сюда я, пожалуй, добавил бы профессиональную гибкость — современный рынок меняется молниеносно и важно успевать за этими изменениями. Последние пять лет внесли ряд новых, но уже совершенно неотчуждаемых изменений и в ожидания кандидатов — таких как гибридный график работы и существенное смещение чаши

весов в сторону пресловутого work-life balance — это именно то, что ценят кандидаты при рассмотрении предложений о работе, однако конкурентная заработная плата и стабильность компании-работодателя все также ценны.

Что вас больше всего радует в успехах FIRCaspian за эти 25 лет? Есть ли проекты или истории, которыми особенно гордитесь?

➤ У нашей компании — впечатляюще длительная история успешной работы в Казахстане и нам однозначно есть чем гордиться. В первую очередь это стабильные позиции на рынке, репутация надежного кадрового партнера и профессиональная команда. За годы работы в Казахстане мы имели возможность не только работать на проектах мирового и республиканского значения, сотрудничать с ключевыми игроками нефтегазового и энергетического сектора страны, но и провести масштабную диверсификацию клиентского портфеля, расширить свою географию и существенно укрепить позиции FIRCaspian как 100% казахстанской компании-поставщика кадровых услуг высочайшего класса. Однозначно приятно осознавать, что наша компания внесла свой



вклад в реализацию масштабных, я бы даже сказал исторических, проектов в нашей стране, и мы не останавливаемся на достигнутом. На сегодняшний день, шагая в ногу с активным развитием цифровых технологий по всему миру, в своей сфере деятельности мы являемся пионерами автоматизации кадровых процессов, активной цифровизации и внедрения hightech решений в нашу повседневную деятельность. Для меня и нашей команды качество, социальная и экологическая ответственность — это не просто слова, это то, над чем мы работаем планомерно и постоянно.

Какие вызовы и возможности вы видите для развития рынка труда в Казахстане в ближайшие годы и какую роль может сыграть ваш опыт в этом процессе?

➔ Ни для кого не секрет, что 2025 год — непростой для бизнеса в Казахстане ввиду завершения крупномасштабных проектов, полноразмерной смены котлым в стране не ожидается.

Это безусловно вносит свои коррективы как в работу компаний нашего профиля, так и рынок труда в целом. Ключевым аспектом для благополучной работы в этот непростой период я вижу адаптивность — как бизнеса, так и рынка труда. Продолжил активно работать и востребованным стал тот, кто сумел своевременно заметить тенденции рынка, адаптировать ожидания, перепрофилироваться и повысить свою профессиональную ценность, которая становится востребованной уже сегодня, в новых реалиях рынка. FIRCaspien не стоит на месте как с точки зрения проектных перспектив — к примеру сейчас мы активно сотрудничаем с компаниями нефтехимического сектора и проектах возобновляемых источников энергии - так и продуктовой линейки, где помимо классических подбора и предоставления персонала, мы рады предложить клиентам аутсорсинг процессов кадрового администрирования, расчета заработной платы, иммиграционную поддержку, а также подбор управленческого состава уровня C.



КАК ФОРМИРУЕТСЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ РОСТ

Ақаділ ҚАЛАБАЕВ основатель VVI Empowerment Group, в его подходе к развитию бизнеса сочетаются системность стратегическое мышление и особое внимание к локализации.

В этом интервью он рассказывает почему индустриальное строительство — это больше чем просто объекты как формируется экономическая экосистема вокруг проектов и почему Казахстану важно строить инфраструктуру с прицелом на будущее.

Какую ключевую цель и философию сегодня закладывает VVI Empowerment Group в свое развитие? Чем группа отличается от других многопрофильных компаний на рынке?

➤ Наша цель — развитие страны через индустриализацию и создание инфраструктуры, которая работает на будущее. Философия VVI Empowerment Group строится на системности, эффективности и поддержке местных ресурсов.

Мы не просто строим — мы формируем экономическую основу для регионов, создаем точки роста для бизнеса и промышленности.

Уникальность наша в том, что мы объединяем несколько направлений: промышленное строительство, проектирование, инвестиции, безопасность и предпринимательское развитие.

Это позволяет нам не просто реализовывать проекты, а быть частью стратегии роста Казахстана.



Группа объединяет разные направления: строительство, проектирование, безопасность, медиа, венчурные проекты. Какие из этих секторов вы считаете драйверами роста для экономики Казахстана в ближайшие годы?

➤ Сегодня драйверы — это индустриальное строительство, логистика, инфраструктурные объекты: промышленные парки, производственные базы, инженерные сети. Казахстану важно не просто строить, а строить с прицелом на рост и долгосрочный эффект. Поэтому мы делаем ставку на промышленные проекты, технологические решения и устойчивую инфраструктуру. Что касается медиа — это один из инструментов, аккуратный и точечный, помогающий освещать важные инициативы и поддерживать развитие предпринимательского мышления в обществе.

В вашем портфеле есть и промышленные проекты, и социальные (школы, медцентры, инфраструктура). Что особенно важно при реализации таких разноплановых задач под единым брендом?

➤ Все дело в четкой структуре и подходе, от идеи до реализации. Мы создаем проекты, где каждый этап, от концепта до сдачи, проходит внутри нашей системы.

Это дает контроль качества, соблюдение сроков и полную прозрачность. И неважно, строим ли мы индустриальный объект, медицинский центр или культурное учреждение, мы подходим с одинаково высоким стандартом. Каждый проект — это вклад в экономику региона и улучшение условий жизни. Мы стремимся к значимому результату: к 2025 году реализовано более 15 социальных объектов, включая школы и медцентры в южных регионах.

Какую роль играет локализация и вовлечение казахстанских специалистов и подрядчиков в проектах VBI Empowerment Group?

➤ Это основа нашей работы. Мы верим, что развитие регионов начинается с людей. Поэтому мы инвестируем в местные команды, поддерживаем подрядчиков из Казахстана и создаем рабочие места там, где работаем. Локализация — это не тренд, это необходимость. Мы стремимся развивать предпринимательскую культуру: через инвестиции, через поддержку стартапов, через создание условий, где инициативный человек может реализовать себя. VBI Empowerment Group — это не просто компания. Это экосистема, где растет бизнес, формируется профессионализм и крепнет вера в то, что казахстанский успех возможен здесь и сейчас.

ГОТОВЫ ЛИ НАШИ БАНКИ К КРУПНЫМ ПРОЕКТАМ

Сейчас чаще и чаще звучит большие информации о том, что наши местные банковские компании готовы профинансировать крупные проекты в стране. Да, есть несколько банков, которые уже работают с проектами крупных операторов. Например, Halyk банк или его дочерняя структура Altyn банк, но здесь тоже свои нюансы. Мы понимаем, что такие банки имеют поддержку государства. Сегодня мы хотим поговорить о том, готовы ли казахстанские банки профинансировать действительно крупные проекты.



Андрей ЧЕБОТАРЕВ,
Независимый финансовый
аналитик

Последние пять лет Казахстан все больше делает акцент на нефтегазохимические проекты. Не секрет, что масштабные проекты на международном уровне завершаются с участием местных сервисных компаний и представителей других отраслей. Чтобы получить заказ, они проходят тендеры, но чаще всего проигрывают иностранным конкурентам. Даже ЕРС-проекты мы сейчас не будем подробно затрагивать.



Расул РЫСМАМБЕТОВ,
Финансовый консультант

СЕГОДНЯШНИЙ МАТЕРИАЛ ПОДНИМАЕТ ОДНУ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ПРИЧИН ТАКОЙ СИТУАЦИИ — БАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ.

Если объяснить проще: когда иностранная компания условно за яблоко предлагает 100 тенге, наши — 120. Причина в высокой процентной ставке. Здесь можно обвинять всех: банки, которые не хотят идти на риск; операторов, которые стремятся сделать максимально качественно за минимальные расходы; компании, которые вынуждены идти в банки за деньгами. И так этот круг замыкается.

ЧТО КАЗАХСТАНСКИЕ БАНКИ РЕАЛЬНО ДЕЛАЮТ В НЕФТЕГАЗЕ

Если смотреть на практику без лозунгов, банки сейчас закрывают вокругпроектную часть. Это все, что помогает подрядчику жить «здесь и сейчас»: оборотка, техника, гарантии, аккредитивы, торговое финансирование. Это важно, но это не ядро ЕРС.

ОБОРОТКА И ТЕХНИКА

По данным Агентства по регулированию и развитию финансового рынка, на 1 июля 2025 года кредиты бизнесу составили 13,7 трлн тенге, при этом основной рост обеспечили займы на пополнение оборотных средств, 5,4 трлн тенге. Средняя ставка по кредитам бизнесу 21,7%, для крупного бизнеса 19,0%,

что делает долгосрочные проекты менее доступными для заемщиков.

Кредиты крупному бизнесу при этом даже просели на 0,9% (*досрочные погашения в торговле*), а МСБ выросли на 0,7%, снова про оборотку, а не «длинные» инвестиции.

ГАРАНТИИ И АККРЕДИТИВЫ

Здесь банки активны, потому что срок короче и риск структурируемый. Те же тендерные/исполнительские гарантии и аккредитивы являются стандартным пакетом для поставщиков операторов. Пример: у Halyk есть цифровые бланковые тендерные

гарантии до 100 млн тенге без залога (*под госзакуп и Самрук Казына*), а также постфинансирование под импорт по аккредитиву, то есть деньги еще до получения выручки, под контракт. Это ровно то, что нужно подрядчику на закупки.

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И IFI-ЛИНКИ

IFI-линки (*International Financial Institutions links, связи/инструменты международных финансовых институтов*) это программы и продукты, которые международные финансовые организации предоставляют через местные банки. Международные институты подталкивают локальные БВУ (*банки второго уровня*) активнее работать в сфере торгового финансирования.

У ЕБРР (*European Bank for Reconstruction and Development*) действует TFP (*Trade Finance Program, Программа торгового финансирования*), цель которой увеличить объем тенгового кредитования и развивать компетенции в trade finance у БВУ. Для подрядчиков это означает расширение лимитов на L/C (*Letter of Credit, аккредитив*) и доступ к постфинансированию.

КУДА БАНКИ ПОЧТИ НЕ ЗАХОДЯТ

В ядро ЕРС и длинные проектные деньги обычно заходят либо институты развития, либо международные банки, причем с гос или квазигоспокрытием. Отличный кейс — это модернизация/экокредиты на

НПЗ: по Атыраускому НПЗ финансирование вел ЕБРР, причем кредит гарантирован КазМунайГазом. Вот эта конструкция и показывает, что риск в «ядре» несет не БВУ.

ЧТО МЕНЯЕТСЯ ПО ПЕРИМЕТРУ

Операторы начали упрощать доступ местных банков к гарантийным инструментам. С мая 2024 года, например, ТШО снизил требования: теперь гарантии казахстанских БВУ с рейтингом не ниже ВВВ/Ваа2 принимаются для контрактов до 10 млн долларов. Для подрядчиков это заметно упрощает процесс, круг банков, готовых дать гарантию под контракт ТШО, расширился, а скорость оформления выросла. При этом, как отмечает **Андрей Чеботарев**, успешное участие местных банков в крупных

инфраструктурных или энергетических проектах чаще всего проявлялось в кредитовании поставщиков и субподрядчиков, участии в банковских гарантиях и аккредитивах под крупные закупки. Примеры таких сделок можно найти вокруг Кашагана, расширения ТШО, а также нефтехимических комплексов в Атырау, но это все поддержка «по краям», а не ядро финансирования. Впрочем, упрощение входа в гарантии не делает банки полноценными участниками проектного финансирования.

Позитивные кредитные рейтинги банков Казахстана			
АО «Банк ЦентрКредит»			
	12/12/2024	19/03/2024	
НОВЫЙ РЕЙТИНГ	BB/STABLE/B	BB-/POSITIVE/B	
СТАРЫЙ РЕЙТИНГ	BB-/POSITIVE/B	BB-/STABLE/B	
АО «Нурбанк»			
	12/12/2024	19/03/2024	
НОВЫЙ РЕЙТИНГ	B/STABLE/B	B-/POSITIVE/B	
СТАРЫЙ РЕЙТИНГ	B-/POSITIVE/B	B-/STABLE/B	
АО «Халык Банк»			
	12/12/2024	19/03/2024	
НОВЫЙ РЕЙТИНГ	BBB-/STABLE/A-3	BB+/POSITIVE/B	
СТАРЫЙ РЕЙТИНГ	BB+/POSITIVE/B	BB+/STABLE/B	
АО «Фридом Банк Казахстан»			
	12/12/2024	28/06/2024	
НОВЫЙ РЕЙТИНГ	B+/STABLE/B	B/POSITIVE/B	
СТАРЫЙ РЕЙТИНГ	B/POSITIVE/B	B/NEGATIVE/B	

Здесь важно услышать оценки экспертов, которые видят ситуацию со стороны. По мнению финансиста **Расула Рысмамбетова**, снижение требований ТШО позитивный сигнал, но для системного эффекта нужны более глубокие изменения в подходах к гарантиям:

«Если честно, шаг ТШО неплохой. То, что теперь можно брать гарантию у местного банка, это хороший сигнал. Но это ведь все равно тот же банк с теми же внутренними лимитами, осторожностями

и длинными анкетами. То есть разморозка, может, и началась, но пока это не весна, а легкая капель. Для настоящего эффекта нужно, наверное, снизить пороговые суммы гарантии (например, дифференцировать по объёму контракта), разрешить альтернативные формы обеспечения (страхование, квазигарантии от квазигоссектора), и, наконец, построить гибкость в процессе: не всех местных подрядчиков мерить по линейке, сделанной под General Electric».

Аналитик **Андрей Чеботарев** соглашается, что изменения облегчат жизнь подрядчикам, но предупреждает: они не снимают главных ограничений для банков в длинных проектах ЕРС:

«Все эти последние меры по снижению требований к банковским гарантиям, которые раскрутили на примере ТШО, реально помогут, но лишь в узком сегменте.

КОНТЕКСТ ПО СЕКТОРУ В 2025.

По данным отчета S&P Global Central Asia and Caucasus Banking Outlook: рейтинговые агентства ожидают, что у банков Казахстана будет высокая прибыль и рост розничного кредитования. Корпоративный сегмент также демонстрирует рост, однако

Они облегчат подрядчикам задачу по получению гарантий, высвободят им деньги для оборотки и, возможно, чуть снизят стоимость таких гарантий. Но глобально для банков это не изменит ограничений по длинному фондированию и не даст возможности массово кредитовать ЕРС с длинной отсрочкой. Это локальный плюс, не системное решение».

без существенного удлинения сроков кредитов. Банкам комфортнее работать в сегментах с высокой маржей и коротким циклом, что является одной из причин, по которой ЕРС-проекты с длинной отсрочкой платежей остаются нишей для синдикатов и IFI.

ПОЧЕМУ БАНКИ НЕ ИДУТ В ЕРС И ДОЛГОСРОЧНЫЕ СДЕЛКИ

ВО-ПЕРВЫХ, У БАНКОВ КОРОТКАЯ РЕСУРСНАЯ БАЗА.

У большинства БВУ пассивы формируются в основном из вкладов и текущих счетов клиентов со сроком до одного года. Это удобно для поддержания ликвидности, но непригодно для проектов, где средства должны работать три, пять или семь лет. Банк не может выдавать долгосрочный кредит, если сам привлекает ресурсы на короткий срок. Внутри риск-офиса это сразу отражается в показателях NSFR

(*Net Stable Funding Ratio — норма чистого стабильного фондирования*) и LCR (*Liquidity Coverage Ratio — норматив краткосрочной ликвидности*). Если NSFR лишь немного превышает минимальный порог, любой длинный кредит ухудшает профиль фондирования. Поэтому банк предпочитает краткосрочные оборотные кредиты и торговое финансирование, а не проектное долгосрочное кредитование.

Пример. *Подрядчик запрашивает кредит на 5 лет для закупки оборудования и проведения монтажных работ. Банк может предложить только кредит на год с возможностью пролонгации или оформить аккредитив с постфинансированием под поставку. На полноценный пятилетний лимит банк не пойдет по простой причине — источник фондирования слишком короткий.*

ВО-ВТОРЫХ, ВАЛЮТНЫЙ РАЗРЫВ.

Большая часть крупных закупок у ЕРС-подрядчика в долларах или евро. Доходы подрядчика чаще в тенге. Контракт предусматривает фиксированную цену и отсрочки платежей. Полноценного хеджирования на долгий срок почти нет или оно дорого и съедает маржу. Для банка это значит дополнительный

риск невыполнения ковенант по DSCR из-за скачков курса. В итоге кредитный комитет говорит аккуратно. Пожалуйста, сначала покажите валютную выручку, естественный хедж, или отдельное покрытие по FX. Без этого длинный тенговый кредит под долларовые расходы — слишком высокий риск.

Пример. *Контракт на поставку компрессорного оборудования с импортной составляющей 70 процентов. Платеж от заказчика через 180—360 дней. У подрядчика нет долларовой выручки. Банк или просит хедж, или сокращает срок и сумму, или предлагает аккредитив с коротким постфинансированием.*

Все эти последние меры по снижению требований к банковским гарантиям, которые раскрутили на примере ТШО, реально помогут, но лишь в узком сегменте.

Андрей ЧЕБОТАРЕВ

В-ТРЕТЬИХ, НОРМАТИВЫ И КАПИТАЛ.

Крупные сделки упираются в капитал банка и лимиты концентрации. Есть ограничения на объём риска на одного заемщика и на связанных лиц. Есть требования к обеспечению и к качеству обеспечения. Для ЕРС это проблема. Сумма большая, денежные потоки неровные, залог в процессе строительства. В какой-то момент на балансе подрядчика появляются авансы и незавершенка. Для банка это не идеальное обеспечение.

В результате даже крупному БВУ приходится делить риск. Синдикат, участие института развития, страховое покрытие.

Либо сделку режут на несколько более коротких линий под разные этапы.

Что важно. Если собственный капитал банка не позволяет поднять экспозицию на проект, он физически не может стать единственным кредитором. Даже если желание есть.

В-ЧЕТВЕРТЫХ, ПРОЕКТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА СЫРАЯ

Проектное финансирование любит правила и независимых арбитров. Нужны технический консультант, независимая экспертиза смет и сроков, мониторинг строительной готовности, нормальный рынок страхования исполнения обязательств. У нас часто это заменяют банковскими гарантиями. В итоге гарантия идет за счет лимита на заемщика

и тоже «ест» капитал. Если бы на рынке работали surety bonds (*гарантийные обязательства*) и независимые инженеры с практикой отчетов для банков, часть риска уходила бы из баланса банка в страховой контур.

Пока этого мало. Поэтому решения принимаются дольше, а итоговая цена кредита выше.

ПЯТОЕ.

Цена денег и структура ЕРС-контракта. Классический ЕРС тянет за собой длинный цикл. Часто заложены авансы ниже, чем подрядчик хотел бы видеть. Часто есть отсрочки и удержания. Денежный поток становится «ступенчатым». Банку нужно видеть

под эти ступени либо предсказуемые платежи, либо резервные источники. Если их нет, маржа по риску растёт. В какой-то точке проект перестает «сходиться» для подрядчика из-за стоимости финансирования.

Пример. *Контракт с авансом 10—15 процентов. Дальше вежи, оплата по актам. Банк готов финансировать под акты, но только в пределах коротких лимитов и с регулярным погашением. Подрядчику нужны «длинные» деньги сразу на весь цикл. Несостыковка интересов.*

ШЕСТОЕ.

Рейтинги и «внешняя» стоимость долга. У большинства местных банков рейтинги ниже инвестиционного уровня. Это делает долгий доллар для самого банка дорогим. Дальше математика простая.

Если ресурс дорогой, ставка для клиента тоже растёт. Иностранные конкуренты привлекают длинные деньги дешевле. На тендере побеждает цена. Даже при одинаковой эффективности.



По этому поводу **Андрей Чеботарев** называет ключевые барьеры например рейтинговые и нормативные ограничения, валютные риски и незрелый рынок экспертиз. У местных банков нет инвестиционного международного рейтинга, значит они не могут привлечь дешевый длинный доллар. Большая часть EPC-проектов считается в долларах, а депозитная база — в тенге, при этом хеджирование слабое, рынок деривативов в зачатке. Регуляторика требует для таких кредитов большой капитальной подушки и детальной оценки рисков, но рынок независимых экспертиз и инжиниринговых аудитов пока «детсад» — слишком мало качественных игроков, способных готовить материалы под стандарты банков.

Расул Рысмамбетов дополняет, что проблема не только в ресурсах и экспертизах, но и в структуре самого банковского рынка. «Выбор из двух банков — это не выбор, а иллюзия выбора. Оба играют по одним и тем же правилам: требуют идеальный баланс, страховку от всего и, желательно, заказчик уровня ExxonMobil». Фактически ключевой поток финансирования EPC проходит через один-два крупных банка — это монополистическое «бутылочное горлышко» с одинаковыми требованиями у игроков. При этом, по его словам, наших подрядчиков до сих пор оценивают по прошлым грехам отрасли, а не по их текущим возможностям, что формирует барьер доверия и делает конкуренцию нерав-

ной. Выход эксперты видят в привлечении на рынок специализированных игроков, создании гарантийного фонда для инфраструктурных проектов и подключении государства как «калибровщика» рисков, чтобы подрядчики не автоматически попадали в категорию «высокорискованных».

Даже когда у банков достаточно ликвидности, длинное EPC-кредитование упирается в четыре вещи. Источник фондирования короткий. Валютный риск высокий. Нормативы и капитал ограничивают концентрацию. Проектная «обязка» не дает банку комфорт. Поэтому БВУ идут туда, где срок короче и риск прозрачнее. Это оборотка, аккредитивы, гарантии, импортное финансирование под контракт. Ядро EPC обычно делает синдикат с участием института развития или международных банков.

6 барьеров для банков в EPC

Короткая ресурсная база

Валютный разрыв

Нормативы и капитал

Сырая проектная инфраструктура

Цена денег и структура EPC-контракта

Низкий рейтинг и дорогой внешний долг

КАК ЭТО ОТРАЖАЕТСЯ НА РЫНКЕ

Ограниченная готовность БВУ финансировать длинные проекты напрямую влияет на конкурентоспособность казахстанских подрядчиков. Когда подрядчик вынужден брать кредит под высокую ставку и на короткий срок, его себестоимость растет. На тендере, где конкурируют с международными компаниями, это почти всегда оборачивается проигрышем по цене. Например, иностранная компания привлекает финансирование под 3-5 процентов годовых на 5-7 лет. Местная компания под 16-18 процентов на 1-3 года. В результате даже при одинаковом уровне издержек и эффективности она вынуждена закладывать в цену контракта дополнительную маржу на обслуживание долга. Разница в ставках и сроках трансформируется в разницу в тендерной цене.

Эксперты отмечают, что в ряде случаев операторы предпочитают стабильность и предсказуемость иностранных поставщиков. Для них важно, чтобы подрядчик мог выполнить контракт без сбоев по графику и финансированию. Когда в процессе работы местный подрядчик сталкивается с нехваткой оборотных

средств или невозможностью пролонгировать кредит, это повышает риск срыва сроков. В таких случаях заказчик может отказаться от сотрудничества в дальнейшем.

Андрей Чеботарев поясняет, что рынок ЕРС и связанных услуг у нас развивается медленно именно из-за этих барьеров. Даже при наличии компетенций и технологий, ограниченность в финансировании не даёт компаниям масштабироваться. **Расул Рысмамбетов** также добавляет, что в итоге формируется узкий круг компаний, которые в состоянии обеспечить финансирование и пройти все регуляторные фильтры. Это снижает конкуренцию и может замедлять развитие отрасли.

Кроме того, сужение круга игроков делает рынок менее гибким. При изменениях в ценах на сырье или в регуляторной среде адаптироваться способны только те подрядчики, которые имеют доступ к более дешевым и длинным ресурсам. Остальные либо уходят с рынка, либо переключаются на меньшие проекты, где финансовые требования мягче.

КАКИЕ ЕСТЬ АЛЬТЕРНАТИВЫ И ЧТО МОЖЕТ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ

Эксперты сходятся во мнении, что выход из замкнутого круга возможен только при комплексном подходе. Прежде всего это развитие инструментов долгосрочного финансирования и снижение стоимости кредитных ресурсов для подрядчиков, работающих в нефтегазовом секторе.

По словам **Андрея Чеботарева**, набор инструментов должен быть максимально разнообразным от секьюритизации и выпуска project bonds (*проектные облигации*) до привлечения пенсионных и суверенных фондов через фонды прямых инвестиций.

Дополнительно серьезный эффект могли бы дать государственные гарантии на часть рисков ЕРС через экспортные и квазигарантийные агентства. **Расул Рысмамбетов** считает, что проблему можно частично решить за счет государственных гарантий и страхования кредитов.

Он приводит пример международной практики, где государство через экспортно-кредитные агентства и специализированные фонды берет на себя часть рисков. Это снижает нагрузку на капитал банков и делает проекты привлекательнее. По его словам,

Для настоящего эффекта нужно, наверное, снизить пороговые суммы гарантии, разрешить альтернативные формы обеспечения, и, наконец, встроить гибкость в процесс: не всех местных подрядчиков мерить по линейке, сделанной под General Electric.

Расул РЫСМАМБЕТОВ



СРЕДИ ДРУГИХ МЕР НАЗЫВАЮТСЯ:

Развитие системы хеджирования валютных рисков, чтобы устранить разрыв между тенговыми доходами подрядчиков и валютными расходами;

Создание независимых центров технического аудита и проектной экспертизы, которые позволят объективно оценивать риски и качество проектов;

Стимулирование операторов к более широкому привлечению местных подрядчиков через систему «дробных» тендеров, которые позволят небольшим компаниям участвовать в крупных проектах.

важен не только доступ к деньгам, но и регуляторный допуск.

Оба эксперта отмечают, что ключевой барьер — это не отсутствие компетенций у казахстанских компаний, а финансовая инфраструктура, которая пока не настроена на длинные и капиталоемкие проекты.

Тема готовности казахстанских банков финансировать крупные нефтегазовые проекты остаётся одной из самых острых для отрасли. Сегодня их участие в секторе ограничивается точечными продуктами — кредитами подрядчикам на оборотный капитал и технику, гарантиями и аккредитивами. Однако в ядро проектного финансирования, особенно в ЕРС-контрактах и «длинных» сделках, БВУ не заходят. Причины известны и подтверждаются экспертами: короткая ресурсная база, валютный дисбаланс, жесткие нормативы, низкая готовность инфраструктуры проектного финансирования. Всё это формирует ситуацию, когда местные подряд-

чики теряют конкуренцию иностранным компаниям не из-за качества работы, а из-за стоимости денег. И все же, выход возможен. Решения лежат в плоскости расширения «длинных» пассивов, внедрения госгарантий и инструментов страхования, развития хеджирования валютных рисков, а также создания независимых экспертных центров. Только при комплексных изменениях можно будет говорить о реальном участии казахстанских банков в многомиллиардных ЕРС и инфраструктурных проектах, где сегодня доминируют зарубежные финансовые институты.

И, как подчеркивают наши эксперты, вопрос здесь не только в доступности денег, но и в готовности всей финансовой системы страны работать с длинными и капиталоемкими сделками. Без этого замкнутый круг высоких ставок, узкого круга банков и ограниченного доступа к тендерам так и останется реальностью для многих отечественных компаний.



XII ежегодная конференция KAZSERVICE «Казнефтегазсервис — 2025:

*XII ежегодная конференция «Казнефтегазсервис — 2025:
нефтегазовое строительство и инжиниринг».
В мероприятии приняли участие около 300 человек:
представители 150 казахстанских компаний из 10 регионов страны,
а также иностранные компании из Катара, ОАЭ и России*











СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE)

ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ ПЛОЩАДКОЙ
ДЛЯ БОЛЕЕ 200 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

- **KAZSERVICE** работает над вовлечением отечественных компаний в крупные проекты расширения в рамках задач по увеличению доли местного содержания;
- **KAZSERVICE** организует ежегодные конференции, ставшие признанной площадкой для обсуждения актуальных и острых проблем, имеющих в отрасли;
- **KAZSERVICE** выпускает свой информационно-аналитический журнал, который рассказывает о текущих трендах и новостях в нефтесервисной отрасли Казахстана.

