

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь — Март 2026 /// №1 (48)

КҮШ

БІРЛІКТЕ!

UNITED POWER!

Энергетика
министрі Ерлан
Ақкенженовтың
эксклюзивті
сұхбаты

СЕРВИС
ЭКСПОРТЫН
ШЕТЕЛГЕ ШЫҒАРУ

МЫҒНАН
АСТАМ

ЖАҢА ЖҰМЫС
ОРНЫ АШЫЛДЫ

15 ЖЫЛДА

МҰНАЙ-СЕРВИС
САЛАСЫНАН

10 ТРЛН Ұ

АСТАМ САЛЫҚ ТҮСТІ

15
жылы
KAZSERVICE

NEW LARGE
PETROCHEMICAL PROJECTS

ЖАҢА
МҰНАЙ ХИМИЯ ЖОБАЛАРЫ



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 ЖУРНАЛ / ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
INFORMATIONAL-ANALYTICAL MAGAZINE

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

РЕДАКЦИЯЛЫҚ КЕҢЕС
Ә. Әлмұханбетқызы
Редакциялық кеңестің басшысы

А.Қолдасов
KazService Бас директоры

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

Р. Жақсылықов
KAZSERVICE одағының
Президиум төрағасы

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

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ
Н.Морозова

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

Редакцияның 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
КазСервис, 2025

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

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

ДИЗАЙН, ВЕРСТКА
Н.Морозова

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

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан,
г. 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
КазСервис, 2025

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

EDITORIAL BOARD
A. Almukhanbetkyzy
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. Сағнаева 30 А/3, уг. Набережная Хамита Ергалиева, офис 124, тел. +7 (727) 250-47-40



Құрметті оқырмандар!

Қазақстан мұнайсервистік компаниялар Одағына (KazService) биыл 15 жыл толды. Осы мерекелік журналдың санын назарларыңызға ұсынамыз. Бұл шығарылымда біз KazService 15 жыл ішінде атқарған жұмыстарға қысқаша шолу жасап, осы уақыт ішінде бірге қызмет еткен компаниялар және азаматтармен сұхбаттастық.

Баршаңызды Қазақстан мұнайсервистік компаниялар Одағының 15 жылдық мерейтойымен шын жүректен құттықтаймын. Бұл мереке мұнай-газ саласына қатысы бар барлық компанияға ортақ деп есептеймін. Баршаңызға табыс, мықты денсаулық және еліміздің даму жолында аянбай еңбек етулеріңізге тілектеспін.

KazService 2011 жылы құрылды. Содан бері 15 жыл өтті және осы уақыт ішінде көптеген маңызды жұмыстар атқарылды. Біз отандық компаниялардың мүдделерін қорғауға және саланың дамуына бағытталған ірі жобаларға белсенді қатысып келеміз. Сондай-ақ Теңіз кен орны, Қашаған, Қарашығанақ жобаларында аянбай бірлесіп еңбек еттік. Осы жобалардың даму жолында қазақстандық компаниялар жүздеген миллион АҚШ долларына бағаланатын субмердiгерлік жобаларға қол жеткізді.

Қазақстанның мұнайсервис компаниялары Одағы мемлекеттік органдармен, кәсіпорындармен, жобаларды іске асыратын инвесторлармен және бас мердiгерлікті ұтып алған шетелдік компаниялармен белсенді түрде жұмыс жүргіздік. Қазақстандық компаниялардың осы ірі жобалардан өзіне тиесілі қаржылай және жұмыстай еншісін алуға үлкен атсалыса отырып, мықты нәтижелерге қол жеткіздік.

Ірі кеңейту жобаларына отандық компанияларды тарту арқылы отандық компаниялар қызметкерлерінің біліктілігі мен кәсіби деңгейін арттыра алдық және дүниежүзілік ірі жобаларды да өзін танытып, дәлелдеуге себепкер болды.

Қазақстанның мұнай-газ өндірісі ел экономикасының маңызды тетігі. Сол себепті алдағы 15 жылға да мақсатымыз айқын, жоспарымыз берік. Алда талай маңызды жобаларды іске асырып, еліміздің мұнай-газ саласының дамуына зор үлес қосуға ниеттіміз.

Күш бірлікте!



Рашид Жақсылықов
Қазақстанның мұнай сервистік
компаниялар Одағының
Торалқа торағасы

Читайте в этом номере



15 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА

- 10 ТОО «Азотный Завод»; ISKER;
LLP «Expertise»; «КазГипроНефтьтранс»;
ТОО «OEG Kazakhstan», ТОО «Казкомсервис»;
- 12 Senimdi Kurylys LLP; ТОО «Renaissance
SHIK»; ТОО «WestDevelopment Company»;

ИНТЕРВЬЮ

- 15 Ерлан АККЕНЖЕНОВ:
15 лет развития нефтесервиса Казахстана:
Взгляд министра энергетики

НОВОСТИ СЕКТОРА

- 20 KazService и Bonatti обсудили
перспективные нефтегазовые проекты
- 21 ССС заинтересована в привлечении
казахстанских подрядчиков к глобальным
проектам
- 22 KazService и Fluor обсудили развитие
инжиниринга в Казахстане
- 23 KazService и Sicim обсудили проекты
в Казахстане во Флоренции
- 24 Форум по искусственному интеллекту
в нефтегазовой отрасли: новый импульс
для индустрии

- 30 Семинар:
Открытый диалог: Путь к партнёрству
- 34 Открытый диалог о местном содержании:
Итоги делового завтрака KazService и КПО

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 37 ISKER:
A Local Contractor Supporting Kazakhs
tan's Evolving Energy Landscape
- 38 Jusan Mobile:
Новый импульс новой эпохи

НОВОСТИ СЕКТОРА

- 39 Мұнай-газ саласының өкілдері бір үстел ба-
сында саланы дамыту жолдарын талқылады

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 42 ILF и FFUN SDG:
Стратегическое партнёрство
в области устойчивого развития
- 43 АО «Казавиаспас»:
Надёжная авиация для экстренного
реагирования и медицинской помощи
- 44 Astana Construction Business Group:
Ведущая компания по аренде и продаже спец-
техники



ИНТЕРВЬЮ

- 47 Yerlan AKKENZHENOV:
15 Years of Advancing Kazakhstan's Oilfield Services Industry

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 52 From Kazakhstan to Saudi Arabia: Young Engineers Start Their Professional Journey with Consolidated Contractors International Company
- 54 Проект «Селена»: От нулевого цикла к первому уровню

НОВОСТИ СЕКТОРА

- 55 Приоритеты промышленной безопасности и локализации в проектах ТШО

ИНТЕРВЬЮ

- 61 Қуанышкерей МУХТАРОВ:
От сотрудничества к достижениям

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 70 Полный цикл управления проектами: Engineering Services трансформирует строительную отрасль
- 71 ТОО «ИК «КГНТ» укрепляет позиции в отрасли

- 72 Kazlogistic Solutions: Комплексная логистика для промышленности и энергетики
- 73 KMG Water Industry — су жабдықтау және су бұру саласындағы инженерлік шешімдер

ИНТЕРВЬЮ

- 74 Муратбек МАХАНОВ:
Эволюция нефтесервиса и новые горизонты для отечественного бизнеса

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 82 TEXOL: Современные перевозки, инновации и инфраструктурные инициативы
- 83 West Development Company: Устойчивость в условиях ценового давления рынка

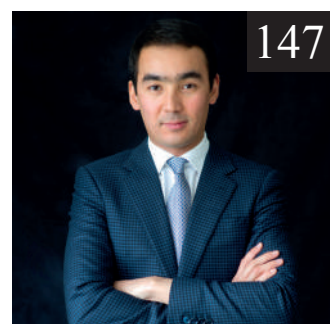
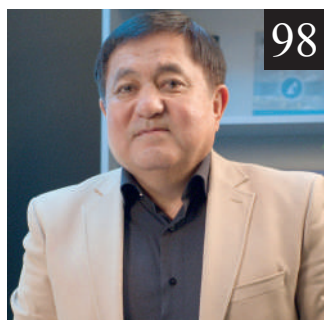
АНАЛИТИКА

- 84 Рашид ЖАҚСЫЛЫҚОВ: Қазақстанның мұнай сервисі: 15 жылдағы жаңа даму кезеңі

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 88 СНІ Electric: Надежный партнер в промышленном сервисе
- 89 Shell Eco-Marathon: Казахстанский болид в топ-12 мирового трека

Читайте в этом номере



ИНТЕРВЬЮ

- 94 Аскар ИСМАИЛОВ: Вызовы нефтегазовой отрасли Казахстана в 2026 году
- 98 Rashid ZHAKSYLYKOV: Oilfield Services of Kazakhstan: A New Stage of Development Over 15 Years
- 101 GIC и SUPCON TURAN 5S: Инновации и развитие промышленности в Казахстане
- 102 Infinity Group: развитие инфраструктуры и городской среды Западного Казахстана
- 103 ТОО «Казкомсервис»
- 104 Союз нефтесервисных компаний Казахстана: 15 лет консолидации и развития отрасли

ИНТЕРВЬЮ

- 109 Нурлан ЖУМАГУЛОВ: 15 лет KazService: взгляд изнутри
- 113 Карлыгаш ЕГИЗБАЕВА: Зрелость рынка подъемной техники (Rival)

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА

- 116 QHSE-Akbarys: Комплексные HSE-решения и передовые технологии для нефтегазовой отрасли

- 117 Renaissance SHIK: Лидер в электрохимической защите с комплексным инженерным подходом

ИНТЕРВЬЮ

- 119 Саясат НҮРБЕК: Мұнай-газ саласында кадр даярлау: теориядан практикалық моделге көшу
- 125 Әлібек ЖАМАҰОВ: QazaqGaz және KazService: 15 жылдық серіктестік пен сала дамуы
- 133 Абзал ҚҰСПАН: Ұлттық мүддені қорғау және сервистік саланы жаңғырту
- 137 Анатолы ТЕГИСБАЕВ: Нефтесервис как драйвер эффективности газовой отрасли
- 141 Бахытжан ДҮЙСЕНОВ: Нефтесервис Казахстана: путь развития и новые вызовы отрасли
- 147 Дауржан АУГАМБАЙ: 15 лет становления: от консолидации рынка к формированию отрасли



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!

15 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА



ТОО «Азотный Завод» активно развивает партнёрство с объединением «KazService», поддерживая инициативы по укреплению локального содержания и развитию нефтегазового сервиса в Казахстане.

В 2025 году компания выступила Генеральным партнёром крупнейшего форума KazService, подтвердив свою стратегическую вовлечённость в ключевые отраслевые процессы.

Совместная работа направлена на обмен опытом, повышение стандартов безопасности и расширение возможностей отечественных производителей и сервисных компаний, что создаёт прочную основу для устойчивого развития отрасли.

**Ерболат Ахметханович
АЛЬМУХАМЕТОВ**
Генеральный директор
ТОО «АЗОТНЫЙ ЗАВОД»



For nearly fifteen years, ISKER has maintained a close and active partnership with KazService, reflecting a shared commitment to the development of Kazakhstan's oil and gas service industry.

Throughout this period, KazService has consistently created valuable platforms for dialogue between operators, contractors, and service companies, enabling the industry to remain informed, connected, and responsive to evolving market needs.

Initiatives such as international business tours, business breakfasts with key customers, and industry networking events have been particularly meaningful for companies like ISKER. These engagements not only facilitate direct interaction with key stakeholders but also provide early insight into industry trends and opportunities, allowing companies to position themselves effectively and strengthen collaboration within the sector.

ISKER values its long-standing cooperation with KazService and appreciates the association's continued role in bringing together industry professionals, supporting local companies, and contributing to the sustainable growth of Kazakhstan's oil and gas service community.

Bekim BALGIMBAYEV,
General Director of ISKER Group



As a company with a growing local and international presence, we highly value KazService for its role in supporting our development in Kazakhstan. Through their events, initiatives, and professional network, KazService has helped us strengthen our localization strategy, establish efficient production of locally manufactured valves, and adapt global standards to meet local market needs.

This collaboration has not only facilitated tangible business results but also enhanced our ability to respond to market opportunities with confidence and precision. Our partnership with KazService exemplifies how strategic collaboration and industry expertise can transform challenges into measurable success.

Luigi NAVA, the CEO of LLP "Expertise"

15 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА



ТОО «Инжиниринговая компания «КАЗГИПРОНЕФТЕТРАНС» рассматривает сотрудничество с ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана — KazService» как стратегическое направление развития отрасли, в том числе в части создания совместной экспертной площадки по повышению доли Местного Содержания на стадии проектирования крупных нефтегазовых и нефтехимических проектов.

Важным направлением взаимодействия является реализация инициатив по цифровизации инжиниринга, включая внедрение BIM-технологий и современных аналитических инструментов для повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных компаний.

Кроме того, КГНТ поддерживает проведение совместных отраслевых мероприятий и встреч с международными ЕРС-подрядчиками для продвижения инжинирингового потенциала Казахстана и расширения кооперации между казахстанскими предприятиями.

Александра Маратовна БЕКИШЕВА
Генеральный директор КГНТ



За 15 лет наша компания прошла с Союзом большой и значимый путь. Благодаря вашей профессиональной работе были организованы десятки продуктивных встреч и отраслевых конференций, ставших важными площадками для открытого диалога, обмена опытом и формирования совместных решений. KazService зарекомендовал себя как надёжный и ответственный партнёр, который умело выстраивает прозрачную и эффективную коммуникацию.

По вашей инициативе были подняты и всесторонне обсуждены ключевые вопросы отрасли, многие из которых нашли практическое решение благодаря умению объединять участников рынка.

Совместные зарубежные поездки открыли новые возможности для сотрудничества, расширили деловые горизонты и позволили перенимать передовой международный опыт, находя перспективные направления развития.

Благодарим вас за высокий уровень организации мероприятий, тёплое партнёрство и системный подход к работе, ориентированный на устойчивый рост и расширение профессиональных возможностей.

Желаем дальнейшего процветания, новых амбициозных проектов, успешной реализации намеченных планов и крепкого профессионального союза на долгие годы!

Оксана Викторовна НЕМЧЕНКО
Генеральный директор ТОО «OEG Kazakhstan»



Казкомсервис отмечает продуктивное взаимодействие с KazService, который регулярно организует отраслевые форумы и семинары с ведущими компаниями нефтегазового сектора.

Эти мероприятия являются ценным источником практической информации и эффективной платформой для установления новых деловых контактов.

Бахытжан Климентиевич КУЛЬТЕКЕНОВ
Генеральный директор ТОО «Казкомсервис»

15 ЛЕТ СОТРУДНИЧЕСТВА



SENIMDI KURYLYS LLP (*Bechtel & Enka*) highly values its cooperation with the KazService Association, a reliable partner that brings together leading companies in Kazakhstan's oil and gas service industry.

Over the years, KazService has established itself as an effective platform for professional dialogue, strengthening partnerships, and promoting the potential of local companies.

We congratulate the Association on its 15th anniversary and wish it continued steady growth, new opportunities, and further remarkable achievements.

Ertuğrul CAR,
The Project Director , Oil & Gas and Petrochemicals



Для TOO «Renaissance SHIK» сотрудничество с KazService стало важным этапом укрепления деловых связей и расширения присутствия в нефтегазовом секторе.

Показательной считаем совместную работу по продвижению технологических решений казахстанских компаний на отраслевых площадках и в рамках профессиональных мероприятий.

Благодарим за создание возможностей для развития и масштабирования бизнеса.

Игорь Анатольевич КАРПОВ,
Генеральный директор TOO «Renaissance SHIK»



В сотрудничестве с KazService наша компания расширила международные деловые связи, приняв участие в официальных бизнес-миссиях в Италию, Испанию и Катар.

В рамках этих визитов были проведены стратегические переговоры и инициированы договорённости о реализации совместных проектов.

Для нас это стало важным шагом в укреплении международного партнёрства и выходе на новые рынки.

Асылхан Алипович ШАЙХИЕВ
Генеральный директор TOO «TOO WEST DEVELOPMENT COMPANY»

ПОДКАСТ О НЕФТЕГАЗОВОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

KAZSERVICE

ТЕПЕРЬ НА

You
Tube



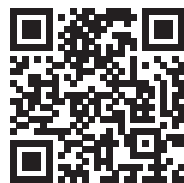
9%-дан 18%-ға: КПО жергілікті қамтуды қалай екі еселеді? | МҰХТАР МАНКЕЕВ, #05



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



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





15 ЛЕТ РАЗВИТИЯ НЕФТЕСЕРВИСА КАЗАХСТАНА: ВЗГЛЯД МИНИСТРА ЭНЕРГЕТИКИ

В преддверии 15-летия Союза нефтесервисных компаний Казахстана министр энергетики Ерлан АККЕНЖЕНОВ делится видением развития отрасли, достижениями казахстанских компаний и приоритетами государственной политики. Эксклюзивное интервью подготовлено специально для юбилейного выпуска журнала KAZSERVICE.

Как Вы оцениваете роль Союза нефтесервисных компаний Казахстана в формировании устойчивого и конкурентоспособного нефтесервисного рынка за последние 15 лет?

➔ Роль Союза значительна и конструктивна. С момента своего основания он утвердился в качестве полноценного стратегического партнера Министерства и Правительства в вопросах формирования устойчивого рынка.

Благодаря активной работе Союза казахстанские компании значительно укрепили свои позиции, освоив сложнейшие сегменты сервисных работ. Мы наблюдаем рост доли внутристрановой ценности в закупках крупнейших операторов, и в этом прямая заслуга экспертной деятельности Союза по защите интересов отечественного бизнеса.

Министерство регулярно получает от объединения проработанные консолидированные предложения по совершенствованию законодательства, что позволяет делать государственное регулирование более точным и эффективным. Также отмечу, что Союз стимулирует активное внедрение международных стандартов на наших предприятиях, что повышает конкурентоспособность казахстанского нефтесервиса как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Какие ключевые изменения в государственной политике в отношении нефтесервисного сектора Вы считаете наиболее значимыми за этот период?

➔ Развитие местного содержания для нас — это механизм реальной поддержки отечественного бизнеса и создания рабочих мест. Министерством поставлена задача трансформации казахстанских компаний в полноценных партнеров для нефтегазовых операторов.

Ключевой сдвиг — переход на долгосрочное планирование. Утверждена программа развития местного содержания товаров на пять лет, охватывающая проекты Тенгиз, Карачаганак и Кашаган. Это дало нашим предпринимателям возможность заранее готовиться к потребностям заказчиков. Уровень участия казахстанского сервиса в проектах ТШО уже достиг показательных цифр: 88% в услугах и 76% в работах. Это свидетельствует о зрелости рынка.

Активно внедряется механизм офтейк-контрактов: недропользователь гарантирует закупку будущей продукции, что дает бизнесу уверенность для инвестиций в производство.

Кроме того, мы трансформировали систему закупок. Введен механизм, обязывающий закупать товар

напрямую у отечественного производителя при его соответствии техническим требованиям. Внедрены тендеры исключительно для казахстанских компаний. Обязательство операторов официально аргументировать причины отказа позволяет бизнесу проводить работу над ошибками и соответствовать мировым стандартам.

Весь процесс закупок на крупных проектах переведен в цифровой формат (*E-procurement, Smart by GEP*), что обеспечивает прозрачность и минимизирует «человеческий фактор».

Насколько, на Ваш взгляд, сегодня эффективно выстроено взаимодействие между Министерством энергетики, недропользователями и отечественными нефтесервисными компаниями?

➔ Взаимодействие выстроено в максимально прикладном формате. Мы отошли от протокольных совещаний к прямым контактам на площадках ежегодных форумов и «Дней открытых дверей», организуемых совместно с IMB Центром и KazService. Такой формат дает конкретный результат. Отечественный бизнес демонстрирует свои возможности заказчикам лицом к лицу. Например, в 2025 году на

Форуме нефтегазового машиностроения 38 компаний из девяти регионов представили продукцию: от запорной арматуры до систем кондиционирования. Итог такой работы измеряется контрактами. По результатам последнего Форума крупнейшие операторы (*ТШО, КПО, НКОК, ККО*) подписали с казахстанскими производителями 33 договора на сумму более 443 \$ млн. Организованные B2B-встречи позволили предпринимателям напрямую обсудить технические требования с руководителями закупок, что снимает информационные барьеры. Важно конвертировать каждый подписанный меморандум в твердый договор, делая эти площадки стартовой точкой для новых производств.

Какие приоритеты сегодня заложены в государственной политике по развитию местного содержания в нефтегазовых проектах?

➔ Министерство ставит задачу перехода от разовых закупок к стратегическому долгосрочному партнерству. Приоритет отечественного производителя закреплен нами как базовое правило рынка. Мы делаем ставку на стабильность через долгосрочные договоры.



Имея контракт на несколько лет, предприниматель получает возможность инвестировать в основные фонды и кадры. Статистика подтверждает правильность курса: сумма долгосрочных договоров выросла с 21 млрд тенге в 2024 году до 49 млрд в 2025-м.

Эта динамика подкреплена законодательными изменениями. Мы пересмотрели условия 90 действующих контрактов на недропользование, увеличив обязательства по местному содержанию в товарах на 20%, а в работах — на 15%.

Принят пакет мер прямой поддержки. Если в Казахстане есть производитель нужного товара, недропользователь обязан купить его напрямую. При наличии нескольких заводов — конкурс проводится только среди них. В проектных работах планка местного содержания установлена на уровне 80%, в услугах — 50%.

Также решены чувствительные финансовые вопросы: сроки оплаты сокращены вдвое (*до 20 дней*), введен обязательный аванс в размере 30%, увеличены сроки поставки. Разрешено заключение прямых офтейк-контрактов на срок от 3 лет. Все это создает для казахстанского бизнеса комфортную среду и гарантированный сбыт.

Казахстан десятилетиями закупал сложное нефтегазовое оборудование за рубежом. Что министерство делает для того, чтобы мировые бренды начали производить свои товары здесь, у нас, и делиться технологиями?

➤ Главное — трансфер технологий и локализация. Импортозамещение должно происходить за счет создания производств внутри страны.

Совместно с ИМВ Центром мы определили 19 товарных групп, закрывающих 75% долгосрочной потребности ключевых проектов (*Тенгиз, Кашаган, Карачаганак*). Именно в этих нишах локализация наиболее экономически целесообразна.

За последние три года подписано 24 соглашения с международными инвесторами, проработано 27 кейсов локализации, 8 производств уже запущены.

В Казахстане открывают линии мировые гиганты из Германии, США, Италии и Кореи: Baker Hughes, John Crane, Flowserve, Swagelok.

Это позволяет замещать импорт, повышать компетенции наших инженеров и обеспечивать сервис сложного оборудования внутри страны, что выгодно и самим операторам. Мы формируем новую индустриальную базу, обеспечивающую технологическую независимость отрасли.

Какие системные барьеры по-прежнему сдерживают рост доли казахстанских нефтесервисных компаний в крупных проектах, и какие решения прорабатываются на уровне министерства?

➤ Мы трезво оцениваем ситуацию: конкуренция с международными гигантами — это серьезный вызов для наших компаний. Поэтому государство внедряет критерии отбора, учитывающие вклад в экономику Казахстана, локализацию и создание рабочих мест.

Основной барьер в реализации сложных ЕРС-контрактов (*проектирование, закупки, строительство*) — недостаток инженерных компетенций и технологий. Мы решаем эту задачу через стимулирование создания совместных предприятий, где происходит прямой обмен опытом и знаниями.

Вторая проблема — дефицит доступного капитала для модернизации и сертификации. Инструменты долгосрочных и офтейк-контрактов, которые мы внедрились, служат залоговой базой для банков, открывая бизнесу доступ к финансированию. Наша цель — поэтапно вырастить из национальных компаний полноценных генеральных подрядчиков.

Возможно ли, по Вашему мнению, формирование в Казахстане полноценных ЕРС-подрядчиков с высокой долей локального участия?

➤ Безусловно, но это требует системной работы и времени. Вопрос формирования национальных ЕРС-чемпионов находится в центре повестки диалога с операторами.



Государство придает приоритет развитию казахстанского инжиниринга. Мы создали рабочую группу по сопровождению крупнейших нефтегазохимических строек (*завод полиэтилена, ГПЗ*). Эти проекты станут полигоном, где наши компании смогут наработать опыт управления сложными технологическими процессами под эгидой государства, переходя из статуса субподрядчиков в категорию генеральных партнеров.

Видите ли Вы потенциал для диверсификации нефтесервисных компаний в смежные направления — газохимию, возобновляемые источники энергии, водородные технологии?

➡ Диверсификация — это стратегическая необходимость и «подушка безопасности» для бизнеса в условиях меняющегося энергорынка.

Компетенции нефтесервиса — монтаж сложного оборудования, трубопроводов, автоматика — полностью востребованы в нефтегазохимии (*строительство заводов по выпуску полиэтилена, бутадиена*). Сектор «зеленой» энергетики, подразумевающий строительство ветропарков и солнечных станций, также открывает огромный фронт работ для инжиниринговых компаний. Опыт, накопленный на

мега-проектах, позволяет нашим специалистам быть конкурентными в этих новых нишах.

Нефтесервис должен стать универсальным индустриальным драйвером, способным гибко перестраиваться под задачи новых секторов экономики.

Какое главное пожелание Вы бы адресовали участникам нефтесервисного рынка в год 15-летия Союза?

➡ Мое главное пожелание в год юбилея Союза KazService — мыслить масштабно и не останавливаться в развитии. За 15 лет отрасль прошла путь от субподряда до равноправного партнерства на мировом уровне. Союз зарекомендовал себя как эффективный «голос бизнеса», помогающий государству принимать выверенные решения.

Главный капитал отрасли — это инженеры и технические специалисты. Будущее — за профессионалами, которые построят новую технологичную энергетику. Опыт работы Союза доказал эффективность консолидации усилий. Министерство энергетики остается вашим надежным партнером, готовым поддерживать инициативы и создавать условия для выхода казахстанского нефтесервиса на международные рынки. С юбилеем!

Яндекс *Go* для бизнеса



Все рабочие поездки в вашем поле зрения

ЯНДЕКС GO ДЛЯ БИЗНЕСА — УСЛУГИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ПЕРЕВОЗКИ ПАССАЖИРОВ ПОСРЕДСТВОМ ЭЛЕКТРОННО-ИНФОРМАЦИОННОГО СЕРВИСА. ПЕРЕВОЗКУ И ИНЫЕ УСЛУГИ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ ПАРТНЕРЫ СЕРВИСА САМОСТОЯТЕЛЬНО. ПОДРОБНЕЕ: [HTTPS://TAXI.YANDEX.KZ/RU_KZ/LP/BUSINESS](https://taxi.yandex.kz/ru_kz/lp/business)

0+

KAZSERVICE И BONATTI

ОБСУДИЛИ
ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
НЕФТЕГАЗОВЫЕ
ПРОЕКТЫ



В рамках ежегодной конференции компании Baker Hughes во Флоренция председатель Президиума KazService Рашид Жаксылыков провел встречу с руководством международной подрядной компании Bonatti — главным исполнительным директором Андреа Коломбо и главным коммерческим директором Роберто Кастелли.

Стороны обсудили текущие и перспективные проекты Bonatti в Казахстане и вклад компании в развитие крупных инфраструктурных инициатив в нефтегазовой отрасли.

Отдельное внимание было уделено реализации проектов строительства и инжиниринга на ключевых месторождениях страны. Руководство Bonatti также приглашено принять участие в форуме «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС – 2026: Нефтегазовое строительство и инжиниринг».

KAZSERVICE AND BONATTI DISCUSS PROSPECTIVE OIL AND GAS PROJECTS

At the annual Baker Hughes Conference in Florence, Rashid Zhaksylykov, Chairman of the Presidium of KazService, held a working meeting with the management of the international contracting company Bonatti — CEO Andrea Colombo and CCO Roberto Castelli.

The parties discussed Bonatti’s current and prospective projects in Kazakhstan, as well as the company’s contribution to major oil and gas infrastructure initiatives. Rashid Zhaksylykov highlighted the strategic importance of cooperation with Bonatti in implementing key projects in the country.

He also invited Bonatti’s management to participate in “KAZNEFTEGAZSERVICE–2026: Oil & Gas Construction and Engineering.”

ССС ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ПРИВЛЕЧЕНИИ КАЗАХСТАНСКИХ ПОДРЯДЧИКОВ К ГЛОБАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ

Председатель президиума KazService Рашид Жаксылыков в рамках визита в Грецию провёл встречу с господином Джамалом Бахлаваном, главным исполнительным директором компании ССС (Consolidated Contractors Company) одного из ведущих мировых подрядчиков и инвесторов в экономику Казахстана.



В ходе встречи стороны обсудили текущие проекты ССС в Казахстане, а также возможности расширения участия казахстанских субподрядчиков в глобальных проектах компании. Было отмечено, что ССС уже привлекает казахстанских специалистов к реализации своих международных проектов, в том числе на Ближнем Востоке, в частности в Саудовской Аравии.

Господин Бахлаван подчеркнул приверженность компании дальнейшему партнёрству с казахстанскими компаниями, включая проект строительства газосепарационной установки (ГСУ) на месторождении Тенгиз. Также отмечено, что компания ССС является одним из генеральных подрядчиков проекта KMG Petrochem.

В завершение встречи Рашид Жаксылыков пригласил руководство компании ССС принять участие в юбилейной конференции «Kazneftegazservice», которая состоится 3 апреля в Астане.

KAZSERVICE AND CCC DISCUSS STRATEGIC COOPERATION AND GLOBAL OPPORTUNITIES

Rashid Zhaksylykov, Chairman of the Presidium of KazService, met with Mr. Jamal Bahlawan, Chief Executive Officer of CCC (Consolidated Contractors Company), one of the world's leading engineering and construction groups and a key investor in Kazakhstan, during his visit to Greece.

The discussion centered on CCC's strategic engagement in Kazakhstan and prospects for further integrating Kazakhstani companies into the company's global project portfolio.

Particular attention was given to the growing participation of Kazakhstani professionals in CCC's international operations, including major projects in the Middle East, notably in Saudi Arabia.

Mr. Bahlawan emphasized CCC's strong and sustained commitment to partnership with Kazakhstani

companies, including cooperation within the Gas Separation Unit (GSU) construction project at the Tengiz field. He also noted CCC's role as one of the general contractors for the KMG Petrochem project, underscoring the company's long-term presence in the country.

Concluding the meeting, Rashid Zhaksylykov extended an invitation to CCC's senior leadership to participate in the Kazneftegazservice 15th Anniversary Conference, to be held on 3 April in Astana.

FLUOR[®]

KAZSERVICE И FLUOR

ОБСУДИЛИ РАЗВИТИЕ ИНЖИНИРИНГА В КАЗАХСТАНЕ

KAZSERVICE AND FLUOR DISCUSS ENGINEERING DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

В ходе рабочей встречи председатель Президиума KazService Рашид Жаксылыков обсудил с Марком Филдсом, президентом группы Fluor, вопросы развития инженерного потенциала в стране. Ранее Марк Филдс руководил инженерными проектами на ПБР ТШО.

Обсуждались возможности привлечения казахстанских специалистов к международным проектам Fluor.

Fluor уже привлекает наших специалистов на проектах в США, укрепляя роль Казахстана как центра инженерных компетенций в регионе.

Отдельное внимание уделено уже реализованным проектам с участием казахстанских инженеров на объектах компании за рубежом.

Fluor было приглашено принять участие в «Казнефтегазсервис–2026: Нефтегазовое строительство и инжиниринг», который пройдет 03 апреля 2026 г., г. Астана (*Hilton Astana*).



During a working meeting, Rashid Zhaksylikov, Chairman of the KazService Presidium, discussed the development of engineering capabilities in the country with Mark Fields, President of the Fluor Group, who previously managed engineering projects at PBR TCO.

They talked about opportunities to involve Kazakh specialists in Fluor’s international projects. Fluor is already engaging our specialists on projects in the USA, strengthening Kazakhstan’s role as a regional center of engineering expertise.

Special attention was given to projects where Kazakh engineers have already contributed to Fluor’s overseas operations.

Fluor was invited to participate in “KAZNEFTEGASSERVICE–2026: Oil & Gas Construction and Engineering”, which will be held on April 3, 2026, in Astana (*Hilton Astana*).



KAZSERVICE И SICIM

ОБСУДИЛИ ПРОЕКТЫ В КАЗАХСТАНЕ ВО ФЛОРЕНЦИИ

В рамках ежегодной конференции Baker Hughes во Флоренции председатель Президиума KazService Рашид Жаксылыков провел встречу с руководством международной подрядной компании Sicim — Гuido Каньянь и Леонардо Гравина.

Стороны обсудили текущие проекты Sicim в Казахстане, а также вклад компании в развитие крупных инфраструктурных инициатив. Рашид Жаксылыков отметил значительную роль Sicim в реализации стратегических проектов нефтегазовой отрасли страны.

Особый акцент был сделан на успешном участии Sicim в строительстве КЕР-1 на Карачаганакском месторождении.

Рашид Жаксылыков пригласил руководство Sicim принять участие в «Казнефтегазсервис–2026: Нефтегазовое строительство и инжиниринг», который пройдет 03 апреля 2026 г., г. Астана (*Hilton Astana*).





ФОРУМ ПО ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ: НОВЫЙ ИМПУЛЬС ДЛЯ ИНДУСТРИИ

29 августа 2025 года в Атырау прошёл первый Форум по искусственному интеллекту (ИИ) в нефтегазовой отрасли, организованный Союзом нефтесервисных компаний Казахстана (KazService) при официальной поддержке акимата Атырауской области, Министерства энергетики Республики Казахстан, Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности, а также Национальной палаты предпринимателей «Атамекен».

УЧАСТНИКОВ

200

КОМПАНИЙ

60

Форум собрал свыше 200 участников из семи регионов страны — от крупных операторов и сервисных компаний до казахстанских стартапов, финтех-команд, инжиниринговых бюро и IT-интеграторов.

Более 60 компаний представили свои решения по внедрению ИИ в нефтегазовую сферу, продемонстрировав широкий спектр подходов — от цифровых двойников и предиктивной аналитики до генеративного ИИ и платформ для корпоративных инноваций.



ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ — ЭТО НЕ ПРОСТО ИНСТРУМЕНТ, А ГАРАНТИЯ СКОРОСТИ, ТОЧНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ПРОЦЕССОВ. ЕГО ВНЕДРЕНИЕ ОБЩАЯ ЗАДАЧА ОТРАСЛИ, А НЕ ОТДЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ.

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ

Цель форума и значимость ИИ для отрасли

Главная цель форума — создать точку соприкосновения между нефтегазовой отраслью, технологиями искусственного интеллекта и бизнесом, стимулируя внедрение передовых решений и развитие отечественных технологий.

Как отметил Рашид Жақсылықов, председатель президиума KazService, *«Искусственный интеллект — это не просто инструмент, а гарантия скорости, точности и безопасности процессов.*

Его внедрение общая задача отрасли, а не отдельных компаний.

Форум предоставляет площадку для открытого диалога и обмена опытом между государством, бизнесом и инновационным сообществом».

Форум стал важной платформой для обсуждения вызовов современного энергетического сектора: декарбонизации, цифровизации, повышения энергоэффективности и адаптации к глобальным трендам. Участники обсудили, как ИИ способен оптимизировать производство, предсказывать спрос, снижать операционные риски и повышать безопасность на объектах нефтегазовой индустрии.

Форум охватил ключевые направления применения ИИ в нефтегазовой отрасли:

- **Прогнозирование потребления и производства нефти и нефтепродуктов** с помощью цифровых двойников и аналитических моделей.
- **Внедрение ИИ в геологоразведку, бурение и добычу**, включая межскважинные гидродинамические модели и цифровую геохимию.
- **Предиктивная аналитика и техническое обслуживание оборудования**, позволяющая предотвращать аварийные ситуации и оптимизировать работы на объектах.
- **Роботизация и цифровая безопасность на производстве**, включая дроны и роботизированные комплексы для инспекции линий и оборудования.
- **Генеративный ИИ и машинное обучение**, которые ускоряют обработку сложных данных и автоматизацию специализированных процессов.
- **Платформы и экосистемы для масштабирования ИИ-решений**, интеграция с корпоративными системами и обеспечение надежного хранения данных.



Форум собрал ведущих экспертов отрасли, инженеров и руководителей, которые поделились практическим опытом применения ИИ:

- **Михаил Котюшев** (*FACEPLATE, AI&ML инженер*) — рассказал о применении машинного обучения для анализа больших данных и предиктивного моделирования промышленных процессов.
- **Айрат Исмагилов** (*Schlumberger, руководитель по продажам решений в области ИИ*) — представил доклад «Generative AI в энергетике: ускоряя переход к низкоуглеродному будущему», показав, как генеративный ИИ повышает точность и скорость принятия решений на всех этапах производственной цепочки.
- **Дмитрий Пак** (*NCOC, ведущий специалист по цифровым инновациям*) — поделился стратегией цифровой трансформации компании и ролью ИИ в достижении корпоративных целей.
- **Асылан Жумагалиев** (*Neuron Oil, генеральный директор*) — выступил с презентацией о цифровой геохимии и межскважинных моделях для оптимизации разведки и разработки месторождений.
- **Рахман Асамбаев** (*Центр-Энерго, акционер*) — рассказал о внедрении ИИ в прогнозировании производства и потребления нефтепродуктов с использованием цифровых инструментов отрасли.
- **Рахим Ошакбаев** (*TALAP, главный экономист*) — проанализировал применение ИИ для стратегического планирования и оценки эффективности отраслевых инициатив.

Другие участники, включая представителей КПО, ТШО, ККО, Qazaq Gaz, KMG, Silleno, Astana Hub, ADNOC, Baker Hughes, Halliburton, а также казахстанских стартапов, представили кейсы по оптимизации операций, автоматизации документооборота, внедрению предиктивного обслуживания и цифровизации процессов на всех уровнях производственной цепочки.





Форум поддержали ведущие компании-партнёры, представляющие современные технологии для промышленности:

- **FACEPLATE** — цифровая платформа для IoT, SCADA, MES и AI/ML, обеспечивает сбор данных с разных источников, мониторинг процессов в реальном времени, аналитику и предиктивное моделирование, повышая эффективность и безопасность производства.
- **Riwal** — международный эксперт по аренде и сервису подъемной техники с более чем 20 000 единиц оборудования, ISO-сертифицированный, предоставляет комплексные решения для безопасной работы на высоте.
- **SteelMan** — крупнейший производитель стальных модулей и металлоконструкций в Атырауской области, активно участвующий в проектах Кашаган, Тенгиз и Карачаганак.
- **Shai.pro** — корпоративная AI-платформа с AI-агентами для автоматизации бизнес-процессов, снижения нагрузки на персонал до 50%, сокращения ошибок до 90%, обеспечивая ROI от 1,4 до 2,1 уже в первый год внедрения.

Эти компании продемонстрировали конкретные решения, которые помогают интегрировать ИИ в производственные процессы, обеспечивая цифровую трансформацию отрасли.



ФОРУМ ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ОТКРЫТОГО ДИАЛОГА И ОБМЕНА ОПЫТОМ МЕЖДУ ГОСУДАРСТВОМ, БИЗНЕСОМ И ИННОВАЦИОННЫМ СООБЩЕСТВОМ.

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ

Форум показал, что ИИ становится неотъемлемой частью нефтегазовой отрасли Казахстана. Среди ключевых результатов:

- Ускорение принятия решений и повышение точности за счет анализа больших данных;
- Оптимизация добычи и снижение незапланированных простоев;
- Повышение эффективности процессов и снижение операционных затрат;
- Усиление безопасности на объектах и предотвращение аварийных ситуаций;
- Поддержка национальных целей по декарбонизации, цифровизации и внедрению передовых технологий.



Форум также подчеркнул необходимость совместной работы государства, бизнеса и инновационного сообщества для успешной цифровой трансформации отрасли.

Первый Форум по искусственному интеллекту в нефтегазовой отрасли в Атырау стал важным событием для всего сектора. Он объединил экспертов, показал реальные кейсы внедрения ИИ и продемонстрировал потенциал технологий для повышения эффективности и безопасности нефтегазовой отрасли Казахстана.

KazService благодарит государственные органы, партнёров и спикеров за активное участие и вклад в развитие профессионального диалога.

Форум создал прочную основу для будущих инициатив, обмена опытом и совместных проектов в области искусственного интеллекта.



Project Management Services
Multidisciplinary Engineering
Manpower and Recruitment Services
Wind Measurement Campaigns
System Automation
Supply of E&I equipment
Switchboards, RTU, PLC, SCADA system
Packaged skids and substations.



Upstream & Downstream services
Well Head & X-mas Tree Installation & Maintenance
Well Integrity Management
Fishing & Milling
Wellbore Clean up
Downhole Tool Rental
Valve Global Maintenance
Drilling Equipment Global Maintenance
Mechanical Packages/ Control System
Engineering, Procurement & Construction



MAINTENANCE SOLUTIONS
Valve Maintenance & Refurbishment
Testing services
Metal structure fabrication & Welding services
Pumps & Mechanical Seals Maintenance
OCTG
Field Services
Supply of Spare Parts



Manufacturing of New valves KTF brand
API 6A, 6D, 600, 602 & Q1 Certificates
Fabrication of valve components
Valve Global Maintenance
Critical refurbishment , Valves Re-engineering & upgrade
Actuator maintenance
Testing services
Machining & Mechanical services
Field Services



promote@expertisellp.kz
promote@kios.kz

www.expertisellp.kz
www.kios.kz
www.kiostechflow.kz

ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ: ПУТЬ К ПАРТНЁРСТВУ

В АТЫРАУ ПРОШЁЛ СЕМИНАР «ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ: ПУТЬ К ПАРТНЁРСТВУ» — НОВАЯ ПЛОЩАДКА ПРЯМОГО ОБЩЕНИЯ МЕЖДУ ОПЕРАТОРАМИ И ОТЕЧЕСТВЕННЫМ БИЗНЕСОМ.

14 ноября в Атырау состоялся семинар «Открытый диалог: Путь к партнёрству», организованный KazService совместно с Tecnicas Reunidas. Это новая профессиональная платформа, где заказчики, поставщики, крупные операторы и представители местного бизнеса могут напрямую обсудить накопившиеся проблемы и выработать решения, важные для отрасли.



Мероприятие началось необычно: семинар открыл робот, который также участвовал в интерактивных сессиях, демонстрируя, как цифровые технологии начинают интегрироваться даже в коммуникационные форматы нефтегазовой отрасли.

Одним из наиболее острых вопросов стала тема местного содержания. По словам участников, доля локализации по проектам остаётся критически низкой, и ситуация требует системного усиления. Поднимались вопросы регистрации поставщиков в базах данных операторов, критериев допуска, прозрачности процедур и реальных возможностей отечественных компаний войти в цепочки поставок.

Перед семинаром KazService провёл масштабный опрос среди членов Союза, чтобы определить реальные барьеры, с которыми сталкиваются местные компании. Эти данные стали основой для обсуждений — честных, открытых и направленных на поиск конкретных решений.

В ходе семинара были подняты ключевые вопросы, обозначены реальные проблемы и барьеры, с которыми сегодня сталкиваются отечественные компании. Среди них — задачи локализации, сложности взаимодействия с крупными подрядчиками, а также необходимость выстраивать новые механизмы доверия и прозрачности.



Особое значение имело то, что в обсуждении были услышаны представители всех сторон процесса — от государственных органов до крупных операторов и поставщиков. Именно это стало одной из главных ценностей встречи.

Семинар, организованный KazService, был направлен на создание новой профессиональной площадки, где приоритетом становится не формальная отчётность, а поиск практических и действенных решений.

Семинар в Атырау стал не просто встречей профессионалов — он задал тон новому типу взаимодействия, ориентированному на доверие, прозрачность и конструктивный обмен опытом. Использование роботов на мероприятии подчеркнуло и стремление отрасли к инновациям, и готовность внедрять современные решения во все аспекты работы.

Участники активно делились идеями, опытом и предложениями, подчёркивая готовность к открытому диалогу.

Прозвучавшие мнения — не финальная точка, а начало большой совместной работы.

KazService и дальше будет продвигать такие форматы, чтобы формировать зрелую, эффективную и открытую экосистему в нефтегазовом секторе Казахстана.



OPEN DIALOGUE: PATH TO PARTNERSHIP

**ATYRAU HOSTS SEMINAR “OPEN DIALOGUE: PATH TO PARTNERSHIP” —
A NEW PLATFORM FOR DIRECT COMMUNICATION BETWEEN OPERATORS
AND LOCAL BUSINESSES**

On November 14, a seminar titled “Open Dialogue: Path to Partnership” was held in Atyrau, organized by KazService in collaboration with Tecnicas Reunidas. This new professional platform allows clients, suppliers, major operators, and local business representatives to discuss existing challenges directly and develop solutions that are important for the industry.

The event began unusually: a robot opened the seminar and also participated in interactive sessions, demonstrating how digital technologies are increasingly being integrated even into communication formats within the oil and gas sector.

One of the most pressing topics was local content. According to participants, the level of localization in projects remains critically low, requiring systematic strengthening.

Discussions covered supplier registration in operator databases, access criteria, transparency of procedures, and real opportunities for domestic companies to enter supply chains.

Prior to the seminar, KazService conducted a large-scale survey among Union members to identify the real barriers faced by local companies. These data formed the basis for discussions — honest, open, and aimed at finding concrete solutions.

During the seminar, key issues were raised, highlighting real problems and obstacles currently faced by domestic companies. These included localization challenges, difficulties in working with major contractors, and the need to build new mechanisms for trust and transparency.

A particularly important aspect was that representatives from all sides of the process — from government bodies to major operators and suppliers — were heard in the discussion. This became one of the main values of the meeting.

The seminar organized by KazService was aimed at creating a new professional platform where the priority is not formal reporting but the search for practical and effective solutions.

Participants actively shared ideas, experiences, and proposals, emphasizing their readiness for open dialogue. The opinions expressed are not a final point, but the beginning of a large joint effort.



KazService will continue to promote such formats to foster a mature, efficient, and open ecosystem in Kazakhstan’s oil and gas sector. The seminar in Atyrau was not just a meeting of professionals — it set the tone for a new type of interaction focused on trust, transparency, and constructive experience exchange. The use of robots at the event highlighted both the industry’s commitment to innovation and its readiness to implement modern solutions in all aspects of work.

ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ О МЕСТНОМ СОДЕРЖАНИИ: *итоги делового завтрака* KazService и КПО



16 февраля в Астане состоялся деловой завтрак с участием KazService и Karachaganak Petroleum Operating, который объединил более 30 казахстанских нефтесервисных компаний. В центре обсуждения оказались вопросы местного содержания, доступ отечественных производителей к контрактам и формирование понятных правил долгосрочного сотрудничества.

В ходе дискуссии участники делового завтрака задавали интересующие их вопросы: как заходить в проекты, почему процесс получения контрактов затягивается, на каких этапах возникают барьеры и что препятствует масштабированию сотрудничества даже после успешно реализованных пробных поставок.

Отдельный блок дискуссии был посвящён локализации товаров: компании обсуждали дробление крупных лотов для расширения участия среднего и малого бизнеса, технические требования, которые порой становятся непреодолимым фильтром для локальных производителей, и предлагали более гибкие механизмы квалификационного отбора.

Так, одним из участников выступил генеральный директор Sigma Solutions Асет Рамазанов. Он поднял вопрос о практике закупок взрывозащищённого оборудования и статусе казахстанских производителей в рамках действующих стратегий КПО.

Асет Рамазанов отметил, что его компания на протяжении нескольких лет системно работает над интеграцией в цепочку поставок.

В 2022 году был успешно реализован trial order — порядка тысячи единиц оборудования поставлены и находятся в эксплуатации. Компания прошла профильные квалификационные процедуры, сотрудничает с тремя операторами, а в январе 2026 года завершила детальное проектирование нового завода



площадью 2 000 м² с технологической линией для расширения локализации производства.

Он также предложил выделить взрывозащищённое оборудование в самостоятельную категорию и провести открытый тендер среди трёх казахстанских производителей, уже присутствующих на рынке. По словам Асета Рамазанова, компания представила аналитику и аргументы, однако получила отказ без детального рассмотрения альтернатив:

«Мы не просим преференций. Мы просим открытый тендер среди казахстанских производителей. Если на рынке есть три игрока — дайте равные условия и пусть победит сильнейший».

В ответ представители КПО подтвердили, что поддержка местного содержания остаётся стратегическим приоритетом, но любые решения должны соответствовать законодательству и принципу равных условий для всех участников рынка. По информации оператора, в настоящее время находится на утверждении новая стратегия, предусматривающая проведение тендеров среди казахстанских производителей и возможность контрактования на частичный объём при соблюдении требований по качеству и цене. Также отмечена политика «дебандлинга» — разделения крупных контрактов для расширения доступа местных поставщиков.

При этом в КПО подчеркнули, что для окончательного формирования стратегии требуется дополни-

тельное время, поскольку все решения проходят внутренние процедуры согласования.

Деловой завтрак прошёл в формате открытого диалога: участники не только задавали вопросы, но и делились реальным опытом участия в тендерах, обсуждали практические сложности и озвучивали конкретные предложения.

Главный вывод встречи: запрос на увеличение доли местного содержания исходит не только от государства, но и от самого бизнеса.

Ключевой вопрос теперь — насколько оперативно озвученные предложения будут трансформированы в практические решения для расширения участия казахстанских производителей в крупных проектах.



OPEN DIALOGUE ON LOCAL CONTENT: OUTCOMES OF THE KAZSERVICE AND KPO BUSINESS BREAKFAST

On February 16 in Astana, KazService and Karachaganak Petroleum Operating (KPO) hosted a business breakfast with over 30 Kazakhstani oil service companies. The discussion focused on local content, access for domestic manufacturers, and clear rules for long-term cooperation.



Participants raised key questions about entering major projects, delays in contract awards, barriers to scaling up after trial supplies, and localization of goods. They suggested splitting large lots to involve more SMEs, revising technical requirements, and creating flexible qualification mechanisms.

Asset Ramazanov, General Director of Sigma Solutions, highlighted procurement practices for explosion-proof equipment and Kazakhstani manufacturers' status in KPO's strategy. His company completed a successful 2022 trial order, passed qualification procedures, cooperates with three operators, and in January 2026 finalized the design of a new 2,000 m² production

facility to expand local manufacturing. He proposed treating explosion-proof equipment as a separate category and holding open tenders among local manufacturers, but his proposal was rejected without detailed consideration.

KPO confirmed support for local content as a strategic priority, noting that a new strategy is under approval, including tenders for Kazakhstani manufacturers, partial-volume contracting, and "de-bundling" of large contracts. Final decisions require internal approvals. The breakfast was an open dialogue where participants shared experiences, discussed challenges, and made proposals.

The key takeaway: the push for greater local content comes from both government and business, with the next step being the practical implementation of these proposals.



ISKER: A LOCAL CONTRACTOR SUPPORTING KAZAKHSTAN'S EVOLVING ENERGY LANDSCAPE

Kazakhstan's oil and gas sector shows that large-scale energy development depends not only on international investment but also on strong local capability. Projects in the Caspian region require advanced engineering together with deep understanding of local climate, logistics and regulatory conditions. In this context, experienced domestic contractors play an increasingly important role in ensuring reliable project delivery.

A REGIONAL PRESENCE BUILT OVER TWO DECADES

ISKER Group is one of such companies. Headquartered in Atyrau and operating for more than 20 years across key industrial hubs including Karabatan and Tengiz, the company has developed as a multi-disciplinary construction and engineering contractor supporting both greenfield developments and brownfield works within operating facilities.

A key advantage of ISKER is its investment in permanent production infrastructure. Fabrication yards, workshops and logistics bases in Atyrau and Karabatan provide local capacity for structural fabrication, pre-assembly and material management, enabling faster mobilisation and reduced dependence on external supply chains. The company also operates a substantial fleet of construction equipment deployed across western Kazakhstan.

EXPERIENCE IN THE CASPIAN OFFSHORE ENVIRONMENT

ISKER has gained offshore experience through long-term participation in projects with the North Caspian Operating Company (NOC) in the Caspian

Sea. Work in the shallow, ice-prone conditions of the North Caspian requires specialised marine logistics, modular construction and winterisation practices, as well as precise coordination of workforce, materials and equipment.

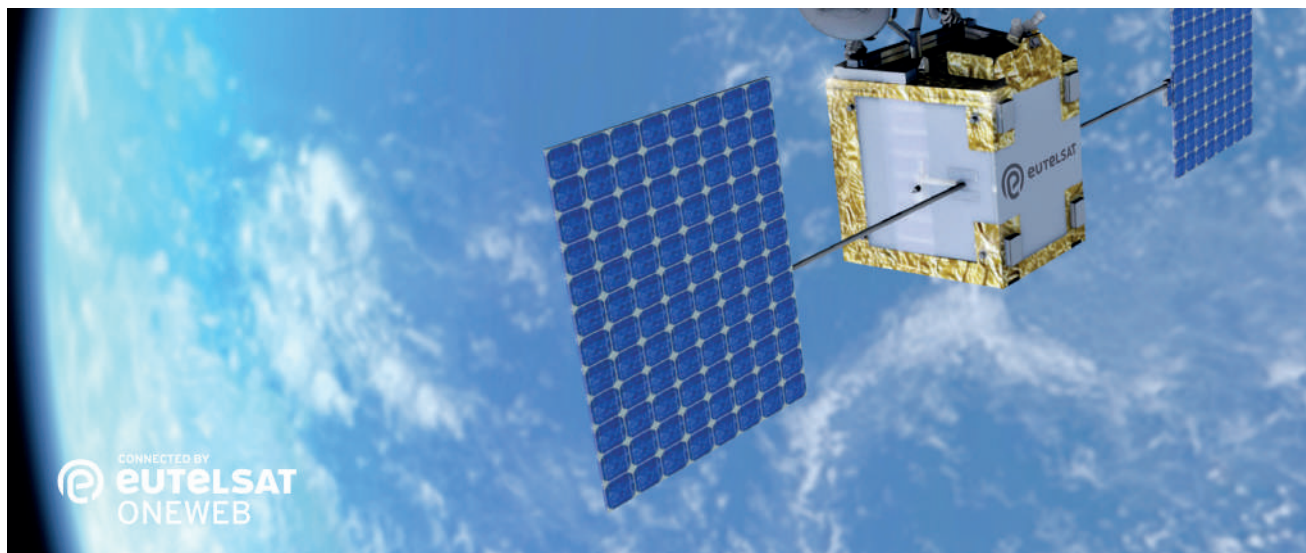
EXPANDING INDUSTRIAL CAPABILITIES

Alongside construction activities, ISKER has expanded into modification and maintenance services for operating oil and gas facilities. As Kazakhstan's major fields mature, demand increasingly focuses on brownfield integration, tie-ins, revamps and reliability-driven maintenance programmes that must be executed without interrupting production.

With strong experience in oil and gas construction, ISKER is now positioning itself to support the next phase of Kazakhstan's industrial development, including petrochemical, gas processing and power generation projects. Its established production bases, equipment resources and long-standing presence in western Kazakhstan place the company among the key local contractors supporting the country's evolving energy infrastructure.

НОВЫЙ ИМПУЛЬС НОВОЙ ЭПОХИ

Если цифровое развитие — главный локомотив прогресса, то интернет — его инфраструктура. Но стабильный высокоскоростной интернет остаётся недоступным во многих труднодоступных регионах. Jusan Mobile предлагает готовые решения.



В 2023 году компания заключила стратегическое партнёрство с Eutelsat, став первым официальным дистрибьютором низкоорбитальных спутниковых систем OneWeb в Центральной Азии. Это стало основой цифрового будущего Казахстана и поддержкой государственной программы «Цифровой Казахстан».

ИНТЕРНЕТ ТАМ, ГДЕ ВЫ

В декабре 2024 года на поезд «Тулпар-Talgo» был установлен абонентский терминал OneWeb — первый в стране опыт установки спутниковой системы на крышу скоростного поезда. Проект обеспечил работу кассовых аппаратов, видеонаблюдения и устройств проводников в реальном времени. В апреле 2025 года Jusan Mobile подключила поезд «Астана–Оскемен» к высокоскоростному спутниковому интернету.

СПУТНИКОВЫЙ ИНТЕРНЕТ РАСШИРЯЕТ ГОРИЗОНТЫ

Jusan Mobile обеспечил высокоскоростным интернетом ряд стратегически важных объектов, вклю-

чая труднодоступные зоны и места с риском ЧС, где качество связи не зависит от рельефа, погоды или наличия наземной инфраструктуры.

УВЕРЕННЫЙ ШАГ К ЦИФРОВОМУ РАВЕНСТВУ

В сентябре 2025 года Jusan Mobile и Eutelsat стали партнёрами национального проекта «Доступный интернет», обеспечив интернетом 328 отдалённых населённых пунктов Казахстана. Низкоорбитальные спутники OneWeb обеспечили безопасность, экономичность и технологическую независимость, интегрированную Jusan Mobile в телеком-ландшафт страны.

JUSAN MOBILE — ОПЕРАТОР НОВОЙ ЦИФРОВОЙ ЭПОХИ

Открытая к инновациям, ориентированная на удобство клиента и способная мыслить масштабно, компания соединяет города и сёла, горы и степи, формируя цифровое будущее Казахстана уже сегодня.



МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНЫҢ ӨКІЛДЕРІ БІР ҮСТЕЛ БАСЫНДА САЛАНЫ ДАМУ ЖОЛДАРЫН ТАЛҚЫЛАДЫ

Мұнай-газ саласының өкілдері бір үстел басында саланы дамыту жолдарын талқылады. QazaqGaz бас кеңсесінде өткен дөңгелек үстел мұнай-газ саласындағы компаниялардың даму бағыты мен бірлескен мүмкіндіктерін ашық талқылаған шынайы диалог алаңына айналды. Жиынға QazaqGaz басшылығы, KazService өкілдері, президиум мүшелері мен отандық сервистік компаниялар қатысты.

Тараптар саланың қазіргі жағдайын жан-жақты талқылады.

Ең маңызды тақырыптар мыналар болды:

- отандық сервистік компаниялардың үлесін арттыру;
- әкімшілік кедергілерді қысқарту;
- шынайы қолдау тетіктерін күшейту;
- жобаларға қазақстандық компанияларды көбірек тарту;
- сервистік бизнестің технологиялық деңгейін көтеру.

Бұл бағыттардың барлығы бір мақсатқа тоғысады — Қазақстанның мұнай-газ саласын бәсекеге қабілетті ету. Дөңгелек үстел формалды жиналыстан гөрі, саладағы өзекті мәселелерді ашық талқылайтын еркін коммуникация алаңы болды.

Кездесу барысында QazaqGaz Басқарма төрағасы Әлібек Жамауов компанияның трансформациялық кезеңде екенін атап өтті. Ол отандық бизнесті қолдау QazaqGaz үшін формалды міндет емес, ұзақмерзімді стратегиялық бағыт екенін айтты.

Кездесу барысында QazaqGaz компаниясының 25 жылдығына орай дайындалған арнайы кітапты Әлібек Жамауов KazService президиум төрағасы Рашид Жақсылықовқа саланың дамуына қосқан үлесі үшін естелік ретінде табыстады. Өз кезегінде Рашид Жақсылықов та KazService атынан құттықтау ретінде өз сыйлығын ұсынды.

Жамауовтың сөзінен компанияның жаңа тәсілі айқын байқалды: *«Бізге отандық компаниялардың біздің жобаларға тек қызмет көрсетуші емес, серіктес ретінде қатысқаны маңызды. Мұндай диалог бізге нарықтың шынайы қажеттіліктерін түсінуге көмектеседі»*, — деді ол.

QazaqGaz тарапынан технологиялық шешімдер мен инновацияларға деген қызығушылықтың артуы да ерекше айтылды.

KazService президиум төрағасы Рашид Жақсылықов та саладағы оң динамиқаны атап өтті. Оның айтуынша, QazaqGaz бизнеске жақындай түскен сайын сервистік компаниялардың да мүмкіндігі артып отыр.

«QazaqGaz-дың бастамалары жылдан жылға айқынырақ болып келеді. Біз бүгін компания жүзеге асырып жатқан ауқымды жобаларды талқылап қана қоймай, әлемдік деңгейдегі бастамаларға да шолу жасадық. Ең қуантатыны — цифрландыру мен жасанды интеллектке деген қызығушылықтың артуы», — деді Жақсылықов.

ПРЕДСТАВИТЕЛИ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ ОБСУДИЛИ ПУТИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЗА ОДНИМ СТОЛОМ

Круглый стол, прошедший в головном офисе QazaqGaz, стал площадкой для открытого и искреннего диалога, на котором обсуждались направления развития компаний нефтегазовой сферы и совместные возможности. В мероприятии приняли участие руководство QazaqGaz, представители KazService, члены президиума и отечественные сервисные компании.

Стороны всесторонне обсудили текущее состояние отрасли. Наиболее важные темы включали:

- увеличение доли отечественных сервисных компаний;
- сокращение административных барьеров;
- усиление реальных механизмов поддержки;
- привлечение казахстанских компаний к проектам;
- повышение технологического уровня сервисного бизнеса.

Все эти направления объединяются одной целью — сделать нефтегазовую отрасль Казахстана конкурентоспособной. Круглый стол отличался от формального собрания, предоставляя пространство для открытого обсуждения актуальных вопросов отрасли. Во время встречи председатель правления QazaqGaz Әлібек Жамауов отметил, что компания находится в стадии трансформации. Он подчеркнул, что поддержка отечественного бизнеса для QazaqGaz — не формальная обязанность, а долгосрочное стратегическое направление.

Новый подход компании проявился в его словах:

«Важно, чтобы отечественные компании участвовали в наших проектах не только как поставщики услуг, но и как партнеры. Такой диалог помогает нам лучше понимать реальные потребности рынка».

В ходе встречи, приуроченной к 25-летию QazaqGaz, специальная книга была вручена Әлібеку Жамауову Рашидом Жаксылыковым в знак признания вклада в развитие отрасли. В свою очередь, Рашид Жаксылыков от имени KazService также преподнес свой поздравительный подарок.



Также была отмечена растущая заинтересованность QazaqGaz в технологических решениях и инновациях.

Президент президиума KazService Рашид Жаксылыков отметил положительную динамику в отрасли. По его словам, чем ближе QazaqGaz становится к бизнесу, тем больше возможностей получают сервисные компании.

«Инициативы QazaqGaz с каждым годом становятся более явными. Сегодня мы обсуждали не только крупные проекты компании, но и обзор мировых инициатив. Особенно радует растущий интерес к цифровизации и искусственному интеллекту», — сказал Жаксылыков.

REPRESENTATIVES OF THE OIL AND GAS SECTOR DISCUSSED WAYS TO DEVELOP THE INDUSTRY AROUND A SINGLE TABLE

The roundtable held at the QazaqGaz headquarters became a platform for open and genuine dialogue, where directions for the development of oil and gas companies and joint opportunities were discussed. The meeting was attended by QazaqGaz leadership, KazService representatives, presidium members, and domestic service companies.

The parties conducted a comprehensive discussion of the current state of the industry.

The key topics included:

- increasing the share of domestic service companies;
- reducing administrative barriers;
- strengthening effective support mechanisms;
- involving more Kazakhstani companies in projects;
- raising the technological level of the service business.

All these directions converge towards a single goal — making Kazakhstan's oil and gas sector competitive.

The roundtable differed from a formal meeting, providing a space for open discussion of pressing industry issues.

During the meeting, QazaqGaz Chairman of the Board, Älibek Zhamauov, noted that the company is undergoing a transformational phase. He emphasized that supporting domestic business is not a formal obligation for QazaqGaz, but a long-term strategic direction.

The company's new approach was evident in his words: *“It is important that domestic companies participate in our projects not only as service providers but as partners. Such dialogue helps us better understand the real needs of the market.”*

The growing interest of QazaqGaz in technological solutions and innovations was also highlighted.



KazService Presidium Chairman Rashid Zhaksylykov noted the positive dynamics in the sector.

According to him, the closer QazaqGaz engages with the business, the more opportunities service companies have.

“QazaqGaz’s initiatives are becoming increasingly clear each year. Today we discussed not only the large-scale projects the company is implementing but also reviewed global initiatives. What is especially encouraging is the growing interest in digitalization and artificial intelligence,” said Zhaksylykov.

During the meeting, timed to coincide with QazaqGaz's 25th anniversary, a special book was presented by Älibek Zhamauov to Rashid Zhaksylykov in recognition of his contribution to the development of the sector. In turn, Rashid Zhaksylykov presented his congratulatory gift on behalf of KazService.

ILF И FFUN SDG: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Устойчивое развитие становится ключевым приоритетом для Казахстана, и ILF продолжает вносить вклад в этот процесс. Подписание Меморандума о взаимопонимании между ILF Kazakhstan и Foundation for the United Nations Sustainable Development Goals (FFUN SDG) стало важным шагом для превращения задач устойчивого развития в реальные проекты с пользой для людей и окружающей среды.



Партнёрство создаёт площадку для сотрудничества в сферах экологической ответственности, инноваций и социального развития, поддерживая переход Казахстана к более устойчивой экономике.

Будучи частью глобальной группы ILF Consulting Engineers, ILF Kazakhstan опирается на опыт в четырёх направлениях: **Энергетика и защита климата, Вода и охрана окружающей среды, Транспорт и городское пространство, Ресурсы и устойчивая промышленность.** Компания предоставляет полный спектр инженерных и консультационных услуг — от технико-экономических обоснований и концептуального проектирования до FEED, детальной разработки, строительного надзора, пусконаладочных работ и консалтинга по управлению проектами. Такой подход позволяет реализовывать комплексные промышленные, энергетические и инфраструктурные проекты с междисциплинарной экспертизой. Устойчивость интегрирована на каждом этапе проектов.

ДЛЯ ILF KAZAKHSTAN ЭТО ШАГ К ПРОЕКТАМ, УЛУЧШАЮЩИМ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ, УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ БУДУЩЕЕ РЕГИОНА.

Методология ILF выявляет ключевые темы и риски, разрабатывает инженерные решения для долгосрочной устойчивости и отслеживает их эффективность через измеримые показатели.

Компания следует стратегии Net Zero, стремясь достичь углеродной нейтральности к 2040 году, усиливая вклад в климатически ориентированные проекты.

В Центральной Азии ILF реализует проекты по снижению воздействия на окружающую среду и повышению эффективности: сокращение выбросов метана и CO₂, внедрение энергоэффективных систем, снижение водопотребления, интеграция возобновляемой энергии и модернизация энергетических сетей, укрепляя энергетическую безопасность и низкоуглеродное развитие Казахстана.

Партнёрство с FFUN SDG продолжит поддерживать эти цели, создавая новые инициативы, расширяя международное сотрудничество и углубляя обмен знаниями.

АО «КАЗАВИАСПАС»: НАДЁЖНАЯ АВИАЦИЯ ДЛЯ ЭКСТРЕННОГО РЕАГИРОВАНИЯ И МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Акционерное общество «Казавиаспас» является специализированной авиационной службой, осуществляющей авиационное обеспечение мероприятий по линии Министерства по чрезвычайным ситуациям Республики Казахстан. Деятельность компании направлена на оперативное реагирование в условиях чрезвычайных ситуаций, выполнение санитарных рейсов и обеспечение транспортировки специалистов и оборудования в труднодоступные регионы страны.



Одним из ключевых направлений работы АО «Казавиаспас» является санитарная авиация. Воздушные суда компании задействуются для экстренной доставки пациентов и медицинских бригад, что позволяет значительно сократить время оказания квалифицированной помощи, особенно в отдалённых населённых пунктах. В ряде случаев авиация остаётся единственным возможным способом оперативного медицинского реагирования. Кроме того, авиационная техника АО «Казавиаспас» активно используется при проведении поисково-спасательных операций, ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, а также при выполнении задач по обеспечению безопасности населения.

Воздушные суда адаптированы к эксплуатации в сложных климатических и географических условиях, характерных для территории Республики Казахстан.

Флот компании включает современные вертолёты и самолёты, оснащённые специализированным оборудованием для выполнения санитарных и спасательных задач. Надёжность авиационной техники и её техническая готовность обеспечиваются за счёт системного подхода к обслуживанию и эксплуатации воздушных судов.

Особое внимание в АО «Казавиаспас» уделяется подготовке лётного и инженерно-технического персонала. Экипажи регулярно проходят обучение и тренировки, отрабатывая действия в условиях ограниченной видимости, сложной метеобстановки и при выполнении нестандартных задач. Профессионализм персонала является важным фактором устойчивой и безопасной работы авиационной службы.

АО «Казавиаспас» продолжает планомерное развитие, укрепляя материально-техническую базу и повышая эффективность авиационного сопровождения мероприятий в сфере гражданской защиты.

КОМПАНИЯ ВНОСИТ ЗНАЧИМЫЙ ВКЛАД В СИСТЕМУ ЭКСТРЕННОГО РЕАГИРОВАНИЯ И ОСТАЁТСЯ ВАЖНЫМ ЭЛЕМЕНТОМ ИНФРАСТРУКТУРЫ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.



ASTANA CONSTRUCTION BUSINESS GROUP: ВЕДУЩАЯ КОМПАНИЯ ПО АРЕНДЕ И ПРОДАЖЕ СПЕЦТЕХНИКИ

С 2013 года Astana Construction Business Group (АСВГ) развивает рынок подъёмной техники в Казахстане, выстраивая репутацию надёжного партнёра для строительных и промышленных проектов.

Компания работает с техникой мировых производителей — Genie, Haulotte, Easylift, LGMG, Wacker Neuson и Himoinsa делая её доступной на казахстанском рынке без компромиссов по качеству и безопасности.

Сегодня собственный арендный парк АСВГ насчитывает более 200 единиц техники: ножничные, коленчатые и телескопические подъёмники, телескопические погрузчики, генераторы и осветительные мачты.



Оборудование используется на строительных, промышленных и инфраструктурных объектах по всей стране и поддерживается собственной сервисной службой и складом оригинальных запчастей.

Компания работает по всей территории Казахстана, сохраняя ключевые центры в Астане, Алматы и Атырау, что позволяет быстро реагировать на запросы клиентов и обеспечивать бесперебойную работу техники. АСВГ сопровождает оборудование на всём жизненном цикле — от подбора и поставки до сервисного обслуживания, предлагая также гибкие условия оплаты, включая лизинг и рассрочку.

Особое внимание компания уделяет безопасности труда. По данным Комитета государственной инспекции труда РК, за первые девять месяцев 2025 года на производстве пострадали 934 человека, из них 133 погибли, причём значительная часть случаев приходится на строительную и промышленную отрасли.

АСВГ видит свою миссию в снижении производственного травматизма через внедрение современной подъёмной техники и развитие культуры безопасной работы на высоте. Процессы компании соответствуют международным стандартам ISO 9001 и OHSAS 18001.

Самоходные подъёмники позволяют отказаться от трудоёмких и небезопасных решений, ускоряют выполнение работ и повышают производительность на объекте, снижая риски и помогая соблюдать сроки проектов.



DEVELOPING ENGINEERING SOLUTIONS FOR INDUSTRIAL INSULATION



- | Thermal Insulation Systems
- | Energy Efficiency Solutions
- | Sustainable Development Projects



15 YEARS OF ADVANCING KAZAKHSTAN'S OILFIELD SERVICES INDUSTRY: THE PERSPECTIVE OF THE MINISTRY OF ENERGY

In anticipation of the 15th anniversary of the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan, Minister of Energy Yerlan Akkenzhenov outlines the strategic vision for the sector's development, reflects on the progress achieved by domestic companies, and highlights the key priorities of the Government's policy aimed at strengthening local content and enhancing the industry's competitiveness. This exclusive interview has been prepared for the special anniversary edition of KAZSERVICE magazine.

How do you assess the role of the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan in shaping a sustainable and competitive oilfield service market over the last 15 years?

➔ The Union's role has been significant and constructive. Since its inception, it has established itself as a full-fledged strategic partner of the Ministry and the Government in developing a sustainable market.

Thanks to the Union's active work, the companies of Kazakhstan have significantly strengthened their positions, mastering the most complex segments of service operations. We are witnessing an increase in the share of In-Country Value in the procurement of major operators, which is a direct result of the Union's expert activities in protecting the interests of domestic business.

The Ministry regularly receives well-developed, consolidated proposals from the association regarding legislative improvements, allowing state regulation to be more precise and effective. I would also note that the Union encourages the active adoption of international standards at our enterprises, which enhances the competitiveness of Kazakhstan's oilfield services in both domestic and international markets.

What key changes in state policy regarding the oilfield service sector do you consider most significant over this period?

➔ For us, the development of local content is a mechanism for real support of domestic business and job creation. The Ministry has set the task of transforming our companies into full-scale partners for oil and gas operators.

The key shift is the transition to long-term planning. A five-year local content development program for goods has been approved, covering the Tengiz, Karachaganak, and Kashagan projects. This has allowed our entrepreneurs to prepare for customers' needs in advance. The participation level of local services in TCO projects has already reached impressive figures: 88% in services and 76% in works. This testifies to the maturity of the market.

Off-take contract mechanisms are being actively implemented: the subsoil user guarantees the purchase of future products, giving businesses the confidence to invest in production. Furthermore, we have transformed the procurement system. A mechanism has been introduced that mandates purchasing goods directly from domestic manufacturers if they meet technical requirements.

INTERVIEW

Tenders held exclusively for Kazakhstani companies have been implemented. The obligation for operators to officially justify the reasons for a rejection allows businesses to rectify errors and meet global standards. The entire procurement process for large projects has been digitized (*E-procurement, Smart by GEP*), ensuring transparency and minimizing the "human factor".

In your opinion, how effectively is the interaction currently structured between the Ministry of Energy, subsoil users, and domestic oilfield service companies?

➤ Interaction is structured in a highly practical format. We have moved away from protocol meetings toward direct contact at annual forums and "Open Days" organized jointly with the IMB Center and KazService.

This format yields concrete results. Domestic businesses demonstrate their capabilities to customers face-to-face. For example, at the 2025 Oil and Gas Engineering Forum, 38 companies from nine regions presented products ranging from stop valves to air conditioning systems.

The result of such work is measured in contracts. Following the last Forum, major operators (*TCO, KPO, NCOK, KKO*) signed 33 agreements with Kazakhstani manufacturers worth more than 443 \$ million. B2B meetings allowed entrepreneurs to discuss technical requirements directly with procurement heads, removing information barriers. It is vital to convert every signed memorandum into a hard contract, making these platforms the starting point for new production facilities.

What priorities are currently embedded in the state policy for developing local content in oil and gas projects?

The Ministry aims to transition from one-off purchases to strategic long-term partnerships. We have established the priority of the domestic manufacturer as a fundamental market rule.

We focus on stability through long-term contracts. With a multi-year contract, an entrepreneur can invest in fixed assets and personnel.

Statistics confirm this course: the total value of long-term contracts grew from 21 billion tenge in 2024 to 49 billion in 2025.

These positive dynamics are backed by legislative changes. We have revised the terms of 90 existing subsoil use contracts, increasing local content obligations in goods by 20% and in works by 15%.

A package of direct support measures has been adopted. If a manufacturer of a required product exists in Kazakhstan, the subsoil user is obliged to buy it directly. If there are several plants, the tender is held exclusively among them. In design work, the local content bar is set at 80%, and in services at 50%. Sensitive financial issues have also been resolved: payment terms have been halved (*down to 20 days*), a mandatory 30% advance payment has been introduced, and delivery times have been extended. Direct off-take contracts for a term of 3 years or more are now permitted. All this creates a comfortable environment and guaranteed sales for Kazakhstani business.

Kazakhstan has purchased complex oil and gas equipment from abroad for decades. What is the Ministry doing to ensure that global brands start producing their goods here and sharing their technologies?

➤ The main focus is on technology transfer and localization. Import substitution must occur through the creation of production facilities within the country. Together with the IMB Center, we have identified 19 product groups that cover 75% of the long-term needs of key projects (*Tengiz, Kashagan, Karachaganak*). Localization is most economically feasible in these niches.

Over the last three years, 24 agreements have been signed with international investors, 27 localization cases have been processed, and 8 production facilities have already been launched. Global giants from



Germany, the USA, Italy, and Korea — such as Baker Hughes, John Crane, Flowserve, and Swagelok — are launching production lines in Kazakhstan. This allows us to replace imports, improve the competencies of our engineers, and provide maintenance for complex equipment within the country, which benefits the operators themselves. We are forming a new industrial base that ensures the technological independence of the industry.

What systemic barriers still hinder the growth of the share of Kazakhstani oilfield service companies in large projects, and what solutions are being developed at the ministerial level?

➔ We assess the situation realistically: competing with international giants is a serious challenge for our companies. Therefore, the state is implementing selection criteria that account for contributions to the Kazakhstani economy, localization, and job creation.

The main barrier in implementing complex EPC contracts is a lack of engineering competencies and technologies.

We are addressing this task by stimulating the creation of joint ventures where a direct exchange of experience and knowledge takes place.

The second problem is a deficit of accessible capital for modernization and certification. The long-term and off-take contracts we have introduced serve as collateral for banks, opening up access to financing for businesses. Our goal is to gradually grow national companies into full-fledged general contractors.

In your opinion, is it possible to form full-fledged EPC contractors in Kazakhstan with a high share of local participation?

➔ Certainly, but this requires systemic work and time. The formation of national EPC champions is at the center of our dialogue with operators.

INTERVIEW

The state prioritizes the development of Kazakhstani engineering. We have created a working group to support major oil and gas chemical construction projects. These projects will serve as a proving ground where our companies can gain experience in managing complex technological processes under state auspices, moving from the status of subcontractors to general partners.

Do you see potential for oilfield service companies to diversify into related fields — gas chemicals, renewable energy sources, hydrogen technologies?

➤ Diversification is a strategic necessity and a "safety cushion" for business in a changing energy market. The competencies of oilfield services — installation of complex equipment, pipelines, automation — are fully in demand in gas chemicals. The green energy sector, involving the construction of wind farms and solar stations, also opens up a massive front of work for engineering companies. The experience accumulated on mega-projects allows our specialists to be competitive in these new niches. Oilfield services

should become a universal industrial driver capable of flexibly adapting to the tasks of new economic sectors.

What is the main wish you would address to the participants of the oilfield service market in the year of the Union's 15th anniversary?

➤ My main wish in the anniversary year of the KazService Union is to think big and never stop developing. In 15 years, the industry has traveled the path from subcontracts to equal partnership on a global level. The Union has proven itself to be an effective "voice of business," helping the state make informed decisions.

The industry's main capital is its engineers and technical specialists. The future belongs to the professionals who will build a new, high-tech energy sector. The Union's experience has proven the effectiveness of consolidating efforts. The Ministry of Energy remains your reliable partner, ready to support initiatives and create conditions for Kazakhstani oilfield services to enter international markets. Happy Anniversary!





«Строительство новых коксовых батарей № 8 и 9. КХП» (АО «Qarmet»)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И
ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР



Строительство «Сервисного центра полного цикла» (Komatsu)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ «ПОД КЛЮЧ»



Строительство маслоэкстракционного завода г. Петропавловск

СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТИРОВАНИЯ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ



Строительство «Аэропорта и инфраструктуры г. Аркалык»

СОПРОВОЖДЕНИЕ «ПОД КЛЮЧ»



Строительство ГЭС-1,2 на реке Калжир

ПРОЕКТИРОВАНИЕ



Строительство автомобильного завода полного цикла

ТЕХНИЧЕСКИЙ НАДЗОР

ENGINEERING SERVICES

Мы оказываем услуги «полного цикла» от проектирования до ввода в эксплуатацию в сфере строительства. Внедрившая цифровые технологии в мониторинг и управление строительством. Присутствуем на рынках Узбекистана, Кыргызстана и Азербайджана, России внедряя передовые решения и устанавливая новые стандарты качества в строительстве.

НАШИ УСЛУГИ

- Управление проектами
 - РМС «под ключ»
 - Сопровождение проектирования
 - Управление сроками и контроль бюджета
 - Сопровождение тендеров
 - Снижение рисков
 - Цифровая прозрачность
- Технический надзор.
- Финансово-технический контроль (аккредитация БРК)
- Проектирование (адаптация проекта)

С 2013 года
на рынке

840+
завершенных объектов

8 000 000 м²
сопровожаем ежемесячно

550+
профессионалов в команде

КАЗАХСТАН

Головной офис в г. Астана
ул. Нарикбаева 2, БЦ «Monolith», 8 этаж

Г. Алматы
мкр. Жетысу-3, 23А, БЦ «Asrap»

Г. Шымкент
Каратауский район, жилой массив
Нурсат дом 141, НП1

г. Атырау
ул. Адмирала Льва Владимирского,
20д

+7 700 510 1650

УЗБЕКИСТАН

Г. Ташкент
ул. Абдулла Кадыри, 39,
БЦ «Diamond»

+998 78 113 14 21

КЫРГЫЗСТАН

Г. Бишкек
Свердловский район,
ул. Ибраимова 188

НАШИ СОЦ-СЕТИ

www eserv.kz

@eserv.kz

Engineering Services

t.me/engineering_services



ВСЕ НАШИ
НОВОСТИ

FROM KAZAKHSTAN TO SAUDI ARABIA: YOUNG ENGINEERS START THEIR PROFESSIONAL JOURNEY WITH CONSOLIDATED CONTRACTORS INTERNATIONAL COMPANY

BUILDING TALENT. EXPANDING HORIZONS. SHAPING THE FUTURE.

Kazakhstan is raising a new generation of skilled engineers — motivated young professionals ready to contribute to major international projects. This year, eleven future specialists demonstrated that Kazakhstani talent belongs on the frontline of global engineering.

Consolidated Contractors International Company (CCIC) welcomed the first group of participants of the Future Engineers National Career Development Program — an initiative that gives graduates not just a chance to learn, but a real opportunity to work, grow and gain confidence in a world-class industrial environment.

FROM CLASSROOMS TO CONSTRUCTION SITES

The young engineers have joined CCIC teams across key locations in the Kingdom of Saudi Arabia:

- **Al Nahda Entertainment Complex Project** — a major urban development initiative
- **Fadhili** — one of the main industrial centers supporting the energy sector
- **Zuluf** — the coastal and offshore area with large-scale ongoing works.

They are taking part in genuine engineering activities — technical coordination, site supervision, mechanical works, planning, automation, and quality control.

This is not an internship — it is their first major milestone in professional life, giving them.

INVESTING IN PEOPLE MEANS INVESTING IN THE FUTURE.

The program strongly supports **Local Content Development**, empowering young Kazakhstani specialists to bring back new knowledge, modern skills, and fresh ideas to their home country.

And this is only the beginning: a second group of participants is expected to join CCIC projects at the start of next year, expanding the reach and impact of the initiative.

“Working with major equipment at Fadhili helped me understand how engineering works in real life — from design to installation.”

Alisher Yermek,
Civil Engineer,
Fadhili Gas Increment
Program

“This experience made me more confident in my skills and proved I chose the right path.”

Balgyn Amangeldina,
Civil/Controls Engineer,
Al Nahda Entertainment
Complex Project

“Being involved in automation showed me how modern technologies ensure safety and efficiency.”

Daulet Kabiyeu,
Automation & Control
Engineer,
Zuluf

“The Zuluf project gives a unique opportunity to see how a massive industrial facility is run at scale.”

Yermakhan
Gabdulkarimuly,
Mechanical Engineer,
Zuluf

LOOKING AHEAD

CCIC is proud to see young Kazakhstani engineers contributing to major international developments, bringing fresh energy and determination to every task. Their progress reflects the company’s belief in developing talent, encouraging ambition, and shaping future leaders of the engineering industry.

The future of engineering is in the hands of young professionals — and these engineers are already stepping into that future.

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ СОЮЗА





ELEVATE

ПРОЕКТ «СЕЛЕНА»: ОТ НУЛЕВОГО ЦИКЛА К ПЕРВОМУ УРОВНЮ

В строительстве есть этап, который редко попадает на обложки, но именно он определяет судьбу объекта. Нулевой цикл — это фундамент в буквальном смысле: земляные работы, бетон, точная геометрия и строгая дисциплина. Ошибки на этой стадии не прощаются.

На проекте «Селена» команда Elevate выполнила комплекс работ нулевого цикла и обеспечила переход к следующему ключевому этапу — монтажу колонн и выходу на первый уровень строительства. Сегодня объект уже начинает обретать свой каркас.

Прямым заказчиком проекта выступает ВІ Industrial. Для нашей команды это не просто проект для портфолио — приоритетом остаются качество работ, точное соблюдение сроков и строгие требования к безопасности.

МАСШТАБ ПРОЕКТА

Сегодня на объекте задействованы:

- более 20 единиц техники
- свыше 60 специалистов

В проектной команде работают стропальщики, супервайзеры, специалисты ОВР, эксперты по охране труда и промышленной безопасности (*HSE*), служба безопасности, логисты и административный персонал. Такая система ролей обеспечивает стабильный темп и качество работ.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

Нулевой цикл — этап повышенной ответственности. Здесь критически важны:

- точность геометрии для последующего монтажа;
- качество бетона и расчет нагрузок;
- строгие стандарты безопасности при работе техники и грузоподъемных операций.

Поэтому все работы выполняются в соответствии с международными стандартами безопасности и строгим операционным контролем.

Проект «Селена» — пример того, как грамотная организация команды и техники превращает сложный этап строительства в уверенный прогресс.

Работа продолжается. Следующий этап уже в процессе.

ПРИОРИТЕТЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ЛОКАЛИЗАЦИИ В ПРОЕКТАХ ТШО

14 ноября 2025 года в г. Атырау состоялся отраслевой форум «Промышленная безопасность в ТШО: стандарты, локализация, возможности», организованный Союзом нефтесервисных компаний Казахстана KazService совместно с Тенгизшевройл (ТШО). Площадкой мероприятия выступил Renaissance Hotel/Infinity Hall.



Форум стал одной из ключевых профессиональных площадок года в сфере HSE (Health, Environment, Safety), объединив представителей государственных органов, руководителей ТШО, отечественных и международных сервисных компаний, поставщиков оборудования и цифровых решений.

ПЛЕНАРНАЯ СЕССИЯ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ И СТАНДАРТЫ

Открывая мероприятие, спикеры обозначили стратегические ориентиры ТШО в области операционной эффективности и промышленной безопасности. В числе выступивших:

- представители Акимата Атырауской области;
- представители Министерства энергетики РК;
- руководство ТШО, включая генерального менеджера по операциям Стивена Коннера, генерального менеджера по HSE Нуртаса Кенганова и генерального менеджера по цепочке поставок Нагендру Доддапанени.

В ходе пленарной дискуссии были озвучены ключевые приоритеты: нулевая терпимость к инцидентам, системное управление рисками, развитие культуры безопасности (*HOP — Human and Organizational Performance*), а также повышение требований к квалификации подрядчиков и поставщиков.

Особое внимание было уделено интеграции казахстанских компаний в цепочку поставок одного из крупнейших нефтегазовых проектов страны с одновременным соблюдением международных стандартов безопасности.



КВАЛИФИКАЦИЯ ПОСТАВЩИКОВ И ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ HSE

В рамках панельной сессии подробно рассмотрены квалификационные требования к поставщикам услуг и товаров в области охраны труда, промышленной и экологической безопасности.

Представители ТШО разъяснили процессы предварительной квалификации, включая требования CHESM и положения Приложения D.

Отдельные доклады были посвящены:

Дискуссия носила прикладной характер: участники обсуждали реальные барьеры участия отечественных компаний в проектах оператора и пути их устранения — от соответствия техническим спецификациям до развития внутренних систем управления качеством и безопасностью.

- лучшим практикам ТШО в области HSE;
- программам развития компетенций (*в том числе WRP Competency Program и IOGP Start Work Checks*);
- внедрению цифровых инструментов контроля безопасности, включая решения eCoW;
- планированию и обеспечению средствами индивидуальной защиты (*PPE*).

ЛОКАЛИЗАЦИЯ И СНИЖЕНИЕ ИМПОРТОЗАВИСИМОСТИ

Одной из центральных тем форума стало увеличение доли местного содержания. Участники обсудили:

- перспективные направления локализации производства средств индивидуальной защиты и оборудования для промышленной безопасности;

Форум подтвердил, что локализация — это не только экономическая задача, но и вопрос устойчивости производственных процессов и операционной надежности.

- развитие ИТ-решений для HSE;
- расширение участия казахстанских компаний в управлении цепочками поставок;
- снижение зависимости от импортной продукции за счёт трансфера технологий и повышения квалификации персонала.



В2В-СЕССИИ: ОТ ДИАЛОГА К ПРАКТИЧЕСКОМУ ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ

Практическая часть мероприятия прошла в формате В2В-встреч по тематическим столам:

1. Средства индивидуальной защиты;
2. Оборудование для обеспечения безопасности и пожаротушения;
3. ИТ и цифровые решения для HSE;

4. Управление цепочками поставок;
5. Местное содержание.

Такой формат позволил участникам перейти от общих обсуждений к предметным переговорам, уточнению технических требований и возможностям пилотных проектов.

ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Форум стал эффективной диалоговой площадкой между оператором и рынком.

Представители ТШО подчеркнули заинтересованность в развитии долгосрочного сотрудничества с казахстанскими поставщиками при условии строгого соответствия корпоративным и меж-

дународным стандартам безопасности. Со своей стороны, отечественные компании обозначили готовность инвестировать в модернизацию производств, сертификацию и цифровизацию процессов для соответствия требованиям крупнейших операторов.

Проведение подобных мероприятий Союзом KazService подтверждает устойчивый тренд на институционализацию отраслевого диалога, повышение прозрачности требований и формирование предсказуемой среды для развития местного содержания в нефтегазовом секторе Казахстана.



PRIORITIES OF INDUSTRIAL SAFETY AND LOCAL CONTENT IN TCO PROJECTS DISCUSSED IN ATYRAU

On 14 November 2025, KazService and Tengizchevroil (TCO) held the forum “Industrial Safety at TCO: Standards, Localization, and Opportunities” at Renaissance Hotel Atyrau. The event gathered government officials, TCO management, and domestic and international service companies.



PLENARY SESSION: STRATEGIC PRIORITIES

TCO leadership, including General Manager of Operations Stephen Conner, HSE GM Nurtas Kenganov, and Supply Chain GM Nagendra Doddapaneni, outlined priorities: zero incidents, systematic risk management, strong safety culture (*HOP*), and higher qualification standards for contractors. Integration of Kazakhstani companies into the supply chain while meeting international safety standards was emphasized.

SUPPLIER QUALIFICATION AND HSE PRACTICES

Panels covered supplier pre-qualification (*CHESM, Appendix D*), HSE best practices, competency programs (*WRP, IOGP Start Work Checks*), digital safety tools (*eCoW*), and PPE planning. Participants discussed practical barriers for domestic companies and ways to meet technical and quality requirements.

LOCALIZATION AND REDUCING IMPORT DEPENDENCE

Key topics included local production of PPE and safety equipment, HSE IT solutions, supply chain involvement of Kazakhstani firms, and technology transfer for production resilience and operational reliability.

B2B SESSIONS AND DIALOGUE

The forum featured thematic B2B meetings on PPE, safety equipment, digital HSE solutions, supply chain, and local content, facilitating negotiations and pilot project exploration. TCO reaffirmed its commitment to long-term cooperation, while domestic companies expressed readiness to invest in modernization, certification, and digitalization.



The event highlights a trend toward institutionalized industry dialogue, transparent requirements, and a predictable environment for developing local content in Kazakhstan's oil and gas sector.



ОТ СОТРУДНИЧЕСТВА К ДОСТИЖЕНИЯМ

В честь 15-летия KazService Куанышкерей МУХТАРОВ, заместитель генерального директора ТОО «Тенгизшевройл», делится мнением о долгосрочном сотрудничестве с отечественными нефтесервисными компаниями, важности партнерства и пути к устойчивому развитию отрасли в Казахстане.

Добрый день, Куанышкерей Сериккалиевич! Благодарим Вас за интервью в юбилейном выпуске журнала. Сотрудничество KazService и ТОО «Тенгизшевройл» началось практически с самого момента создания Союза нефтесервисных компаний. За годы совместной работы нам многого удалось достичь. Как Вы оцениваете вклад ТШО в развитие отрасли за годы сотрудничества с отечественными нефтесервисными компаниями?

➔ Добрый день! Для начала, позвольте поздравить Союз нефтесервисных компаний KazService с 15-летним юбилеем. За годы взаимовыгодного и плодотворного сотрудничества наши организации внесли значительный вклад в развитие отечественных нефтесервисных компаний. И в этом я хотел бы особо отметить персональный вклад и поблагодарить Рашида Жаксылыкова, председателя президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, стоявшего у истоков организации. Именно благодаря его стремлению развивать нефтесервисные компании мы смогли общими усилиями достичь впечатляющих результатов.

Тенгизшевройл — один из трех крупнейших нефтегазовых операторов Казахстана, а месторождение Тенгиз — одно из самых технически сложных в мире. Разумеется, в 90-е годы было сложно разрабатывать такое месторождение без помощи иностранной экспертизы. Но прошло более чем 30 лет. И сейчас Казахстан обладает своей базой высококвалифицированных специалистов международного уровня — уровень национализации в ТШО достиг 96% по результатам 2025 года по сравнению

с 50% в 1993 году. В то время как среди руководителей высшего и среднего звена 89% — казахстанцы.

То же самое я могу отметить и о развитии казахстанских компаний: за годы работы их компетенция и технические квалификации сильно выросли и многие из наших бизнес-партнеров сумели зарекомендовать себя как на казахстанском, так и на международном рынке.

Подтверждают это и цифры, доля казахстанского содержания (КС) среди закупок товаров, работ и услуг составляет 71% по результатам прошлого года. В то время как только на категорию услуг ТШО в 2025 году направил более 1 млрд долларов США. Иными словами, большинство услуг для ТШО оказывают именно казахстанские нефтесервисные организации.

Не отстают и товаропроизводители. В этом году доля казахстанского содержания в товарах составила 15%, что гораздо больше 7% в 2024 году. И здесь я бы хотел отметить, как возросла компетенция казахстанских компаний — наши партнёры — PSI Energy и QMOZ (*Qarassay Mashina Ondiru Zauyty*) — в 2025 году успешно и безопасно завершили изготовление первой модульной подстанции.

Эти двухэтажные здания длиной 38 метров стали крупнейшими модульными подстанциями, построенными в Казахстане. Проект был реализован с общим объёмом более 800 000 рабочих часов без единого случая потери рабочего времени. Каждый модуль весом до 92 тонн был полностью изготовлен, собран и опробован на территории Казахстана. Сейчас эти модульные подстанции уже установлены на Тенгизе.



Разумеется, этого было бы сложно достичь без систематической работы. В ТШО разработана как внутренняя программа развития поставщиков, так и внешние механизмы развития КС.

Программа развития поставщиков ТШО направлена на повышение компетенций и профессиональный рост казахстанских производителей путем квалификации местных производителей для включения их в перечень одобренных производителей ТШО. Это обеспечивает более прозрачный, регулярный и эффективный процесс закупок, создавая дополнительные возможности для участия казахстанских производителей в цепочке поставок ТШО.

Более того ТШО разработал пятилетнюю стратегию «Дорожную карту развития КС» на 2025-2029 годы. И одной из основных инициатив является постоянное совершенствование, в том числе интеграция ключевых показателей эффективности (КПЭ) в целевые показатели для отделов ТШО.

Кроме того, были разработаны механизмы проведения тендеров и допуска к закупкам, позволяющие незначительные отклонения цен при оценке заявок, отдавая предпочтение конкурентоспособным местным поставщикам, при минимальном участии в конкурсе 3-х казахстанских компаний.

В отношении товаров с высокой стоимостью ТШО использует долгосрочные контракты для обеспечения критически важного оборудования и поддержки роста местной промышленности.

ТШО также оказывает поддержку местным малым предпринимателям, в том числе социально уязвимым группам, реализуя инициативу беспроцентного микрофинансирования «Тандау» в Жылыойском районе. Только в 2024 году было получено более 300 заявок, из которых 44 представителей бизнеса получили финансирование.

Какие рекомендации ТШО могло бы дать нефтесервисным компаниям Казахстана для их дальнейшего развития? На какие приоритетные направления, по Вашему мнению, следует обратить внимание в ближайшей перспективе?

➤ Прежде всего, ТШО рекомендует нефтесервисным компаниям Казахстана продолжать системно инвестировать в **качество, безопасность и соответствие международным стандартам.**

Работа на таких технически сложных объектах, как Тенгизское месторождение, требует высокого уровня производственной дисциплины и зрелых систем HSE и управления качеством, что является ключевым условием для долгосрочного сотрудничества.



Важным приоритетом остаётся **развитие инженерных и производственных компетенций**, включая локализацию и расширение номенклатуры товаров и услуг.

Опыт последних лет показывает, что компании, инвестирующие в модернизацию мощностей, обучение персонала и освоение более сложных видов работ, успешно повышают свою конкурентоспособность и переходят к участию в комплексных проектах.

Отдельного внимания заслуживает **готовность к долгосрочному партнёрству и открытому диалогу**. Компании, которые заранее изучают требования оператора, проходят квалификационные процедуры и готовы учитывать обратную связь, имеют больше возможностей для устойчивого взаимодействия.

Наконец, в ближайшей перспективе мы рекомендуем уделять особое внимание **цифровизации, внедрению новых технологий и развитию человеческого капитала**.

Инвестиции в людей, современные инструменты и инновационные решения становятся важным фактором эффективности и устойчивости бизнеса. В целом ТШО видит значительный потенциал в дальнейшем развитии казахстанского нефте-

сервисного сектора и рассматривает отечественные компании как стратегических партнёров.

Как в ТОО «Тенгизшевройл» оценивают вклад Ассоциации KazService и результаты нашего взаимодействия с оператором?

▣ «Тенгизшевройл» рассматривает Ассоциацию KazService как важную и авторитетную отраслевую платформу, объединяющую нефтесервисные компании Казахстана и способствующую открытому и конструктивному диалогу между операторами, бизнес-сообществом и государственными органами.

Наше взаимодействие с KazService носит системный и практико-ориентированный характер.

Прежде всего, это регулярное участие ТШО в бизнес-завтраках, деловых встречах, конференциях и форумах Ассоциации, которые позволяют напрямую обсуждать с рынком текущие и планируемые проекты, подходы к развитию казахстанского содержания, изменения в закупочных процедурах, а также ожидания и вызовы, с которыми сталкиваются отечественные компании.

Через площадку KazService ТШО разъясняет свои требования к качеству, безопасности и соответствию международным стандартам, а также подходы

к локализации и импортозамещению, в то время как Ассоциация аккумулирует обратную связь и предложения нефтесервисных компаний, вынося их на обсуждение с оператором.

В мероприятиях KazService регулярно принимают участие представители руководства ТШО и профильные эксперты, а также осуществляется взаимодействие в формате интервью, публикаций и тематических материалов для журнала Ассоциации. Мы также высоко ценим сотрудничество в рамках специализированных форумов, в том числе по цифровизации и внедрению новых технологий.

В целом, взаимодействие с KazService способствует формированию устойчивого диалога с рынком, повышению прозрачности закупочных процессов и развитию локальных компетенций, что, на наш взгляд, является важным вкладом в устойчивое развитие нефтесервисной отрасли Казахстана.

Какие пожелания Вы хотели бы адресовать Ассоциации KazService и всей нефтесервисной отрасли Казахстана в связи с юбилеем?

➔ Прежде всего, хочу поздравить Ассоциацию KazService и всех представителей нефтесервисной отрасли Казахстана с этим значимым юбилеем. За годы своей деятельности KazService стала важной и авторитетной площадкой для диалога между

операторами, подрядчиками и государственными органами, внося весомый вклад в развитие отрасли и укрепление потенциала отечественных компаний. Хотелось бы пожелать Ассоциации и всей нефтесервисной отрасли дальнейшего устойчивого развития и уверенного роста.

Современные вызовы требуют от нас гибкости, высокого уровня профессионализма, постоянного повышения стандартов качества, безопасности и эффективности. Именно инвестиции в компетенции, инновации и людей становятся ключом к долгосрочному успеху.

Мы в ТШО убеждены, что сильная нефтесервисная отрасль — это неотъемлемая часть конкурентоспособной экономики Казахстана. Поэтому особенно важно и дальше развивать культуру партнёрства, открытого диалога и взаимного доверия между операторами и отечественными компаниями, а также усиливать ориентацию на международные стандарты и лучшие мировые практики.

Желаю KazService и всем компаниям-членам Ассоциации новых возможностей, успешной реализации амбициозных проектов, расширения присутствия не только на внутреннем, но и на международных рынках. Уверен, что совместными усилиями мы сможем и дальше вносить значимый вклад в развитие нефтегазовой отрасли и экономики Казахстана в целом

Информационная справка

Куанышкерей Мухтаров был назначен на должность заместителя генерального директора ТОО «Тенгизшевройл» в ноябре 2025 года. Он имеет более чем тридцатилетний опыт работы в сфере производства и инжиниринга, занимал руководящие должности в сфере управления активами, развития потенциала и руководства производством.

Его карьера началась на Тенгизском нефтяном месторождении в 1991 году, где он проработал почти 20 лет на различных технических и руководящих должностях, внося значительный вклад в развитие месторождения.

Taking energy forward with lower emissions and higher efficiency

The energy industry has been built on invention and reinvention and Baker Hughes is committed to moving the industry forward. How do we meet the world's growing demand for energy, and the world's demands from energy—to be safer, cleaner, and more efficient for people and the planet?

We believe the answer lies in technology. As an energy technology company, this is the core of our mission—to deliver the highest efficiency solutions today and advance the path towards a net-zero tomorrow. We recognize it takes diverse experience, mindsets, leadership, and partnerships to deliver on the promises of the energy transition. By combining industry-leading technologies and services with operations in over 120 countries, we're collaborating with our customers to transform the future of energy—everywhere.

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

Copyright 2021 Baker Hughes Company. All rights reserved.

Baker Hughes 



15 YEARS OF PARTNERSHIP AND GROWTH: TENGIZCHEVROIL'S PERSPECTIVE ON LOCAL OILFIELD SERVICES

*Interview with Kuanyshkerey MUKHTAROV, Deputy General Director of Tengizchevroil LLP,
for the anniversary issue of KazService magazine marking the 15th anniversary
of the Kazakhstan Union of Oil Service Companies.*

Good afternoon, Kuanyshkerey Serikkaliyevich. Thank you for agreeing to give an interview for our anniversary issue. Cooperation between KazService and Tengizchevroil LLP began almost from the very moment the Union of Oilfield Service Companies was established. Over the years of our joint work, we have managed to achieve a great deal together.

How do you evaluate TCO's role in developing the industry during its long-term cooperation with local oilfield service companies?

➡ Good afternoon. First of all, I would like to congratulate the KazService Union of Oilfield Service Companies on its 15th anniversary. Over the years of mutually beneficial and productive cooperation, our organizations have made a significant contribution to the development of domestic oilfield service companies. In this regard, I would like to especially highlight the personal contribution and express my gratitude to Rashid Zhaksylykov, Chairman of the Presidium of the Kazakhstan Union of Oilfield Service Companies, who was involved in the organization's founding. Thanks to his dedication to the development of the oilfield service industry, we have achieved remarkable results together.

Tengizchevroil is one of Kazakhstan's three largest oil and gas operators, and the Tengiz field is one of the most technically complex fields in the world. In the 1990s it was difficult to develop such a field without the support of international expertise.

However, more than 30 years have passed. Today, Kazakhstan has developed its own pool of highly

qualified specialists of international level. As of 2025, the nationalization level at TCO reached 96%, compared to 50% in 1993. At the same time, 89% of senior and middle management positions are held by Kazakhstani nationals.

The same can be said about the development of Kazakhstani companies: over the years, their competencies and technical capabilities have increased substantially, and many of our business partners have successfully established themselves in both the domestic and international markets.

These trends are also confirmed by the figures: the share of Kazakhstani content in the procurement of goods, works, and services reached 71% based on last year's results.

At the same time, in 2025, TCO allocated more than \$1 billion to the services category alone. In other words, the majority of services for TCO are provided by Kazakhstani oilfield service companies.

Manufacturers are keeping pace as well. This year, the share of Kazakhstani content in goods reached 15%, a significant increase compared to 7% in 2024. In this context, I would like to highlight the notable growth in the competencies of Kazakhstani companies. In 2025, our partners — PSI Energy and QMOZ (*Qarassay Mashina Ondiru Zauyty*)—successfully and safely completed the fabrication of the first modular substation. These two-story structures, 38 meters long, became the largest modular substations ever built in Kazakhstan. The project was implemented with a total of over 800,000 work hours and without a single lost workday incident.

INTERVIEW

Each module, weighing up to 92 tonnes, was fully manufactured, assembled, and tested in Kazakhstan. These modular substations have now been installed at the Tengiz field.

Of course, such results would have been difficult to achieve without a systematic approach. At TCO, we have developed both internal supplier development programs and external KC development mechanisms. TCO's Supplier Development Program is aimed at enhancing the competencies and professional growth of Kazakhstani manufacturers by qualifying local producers for inclusion in TCO's Approved Manufacturers List. This approach ensures a more transparent, consistent, and efficient procurement process, while creating additional opportunities for Kazakhstani manufacturers to participate in TCO's supply chain.

Moreover, TCO has developed a five-year strategy—the KC Development Roadmap for 2025–2029. One of its key initiatives is continuous improvement, including the integration of key performance indicators (*KPIs*) into target metrics for TCO departments.

In addition, tendering and procurement access mechanisms have been developed that allow for minor price deviations during bid evaluation, giving preference to competitive local suppliers, provided that at least three Kazakhstani companies participate in the tender.

For high-value goods, TCO utilizes long-term contracts to secure critically important equipment while supporting the growth of local industry.

TCO also provides support to local small businesses, including socially vulnerable groups, through the implementation of the Tandau interest-free microfinance initiative in the Zhylyoi Region. In 2024 alone, more than 300 applications were received, of which 44 business representatives were awarded financing.

What recommendations could TCO offer to Kazakhstan's oilfield service companies to support their further development? Which priority areas, in

your view, should receive particular attention in the near term?

➤ First and foremost, TCO recommends that Kazakhstan's oilfield service companies continue to invest systematically in **quality, safety, and compliance with international standards**. Operating at technically complex facilities such as the Tengiz field requires a high level of operational discipline as well as mature HSE and quality management systems, which are key prerequisites for long-term cooperation. Developing **engineering and production competencies**, including localization and expanding a range of goods and services, remains an important priority. The experience of recent years exhibits that companies investing in capacity upgrade, personnel training, and mastering more complex types of works successfully enhance their competitiveness and transition to participation in complex projects.

Special attention should be given to **readiness for long-term partnership and open dialogue**. The companies that study operator's requirements in advance undergo qualification procedures and are willing to consider feedback and have more opportunities for sustainable cooperation.

Finally, we recommend focusing on **digitalization, implementation of new technologies and development of human capital**. Investments in people, modern tools, and innovative solutions are becoming an important factor in business efficiency and resilience. Overall, TCO sees significant potential in the further development of Kazakhstan's oil service field and considers local companies as strategic partners.

How does Tengizchevroil assess the contribution of the KazService Association and the results of our cooperation with the operator?

➤ Tengizchevroil considers the KazService Association as an important and reputable industry platform that unites Kazakhstani oil service companies and promotes open and constructive dialogue between operators, the business community and state bodies.

Background information

Kuanyshkerey Mukhtarov was appointed Deputy General Director of Tengizchevroil LLP in November 2025. He has more than thirty years of experience in production and engineering and has held leadership positions in asset management, capability development and production management. His career began at Tengiz oil field in 1991, where he has served for nearly 20 years in various technical and leadership roles, making a significant contribution to the development of the field.

Our cooperation with KazService is systematic and practice-oriented. First and foremost, this includes regular participation of TCO in the Association's business breakfasts, business meetings, conferences and forums that provide an opportunity to discuss current and upcoming projects directly with the market, as well as approaches to Kazakhstani content development, changes in procurement procedures, also the expectations and challenges faced by local companies. Through the KazService platform, TCO explains its requirements for quality, safety, and compliance with international standards, as well as its approaches to localization and import substitution, while the Association collects feedback and proposals from oil service companies and brings them forward for discussion with the operator.

TCO leadership team and subject-matter experts regularly participate in KazService events, and cooperation also takes place through interviews, publications, and thematic materials for magazine of the Association. We also highly value our collaboration within specialized forums, including those dedicated to digitalization and new technology implementation.

In general, cooperation with KazService contributes to building sustainable dialogue with the market, increasing transparency in procurement processes, and developing local competencies, which we consider an important contribution to the sustainable development of the oil service industry in Kazakhstan.

What wishes would you like to express to the KazService Association and the entire oil service industry of Kazakhstan due to its anniversary?

➔ First of all, I would like to express my congratulations to the KazService Association and all representatives of oil service industry on this significant anniversary.

Over the years, KazService has become an important and prestigious platform for dialogue between operators, contractors, and government bodies, making a substantial contribution to the development of the industry and strengthening the potential of domestic companies.

I would like to wish the Association and the entire oil service sector continued sustainable development and confident growth. Modern challenges require flexibility, a high level of expertise, and constant improvement of quality, safety and efficiency standards. Investment in competencies, innovations and people are the key to long-term success.

At TCO, we are convinced that a strong oil service industry is an integral part of the national competitive economy. Therefore, it is especially important to continue developing a culture of partnership, open dialogue, and mutual trust between operators and local companies by strengthening the focus on international standards and global best practices.

I wish KazService and all member companies new opportunities, successful implementation of aspirational projects and expanded presence not only in the domestic market but also overseas.

I am confident that through joint efforts we can continue making a significant contribution to the development of the oil and gas industry and the economy of Kazakhstan.



ПОЛНЫЙ ЦИКЛ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ: ENGINEERING SERVICES ТРАНСФОРМИРУЕТ СТРОИТЕЛЬНУЮ ОТРАСЛЬ

В условиях роста сложности промышленных и инфраструктурных объектов традиционные модели контроля становятся менее эффективными. Компания Engineering Services (ES) предлагает рынку формат полного цикла управления проектами — от идеи до ввода в эксплуатацию. За 13 лет работы компания реализовала более 550 проектов в пяти странах, выступая в роли Технического заказчика и обеспечивая инвесторам прозрачность процессов и предсказуемый результат.



ИНТЕГРИРОВАННЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ УСЛУГИ

В рамках модели РМС компания объединяет управление проектом и технический надзор в единый цикл, выступая центром ответственности и представляя интересы инвестора. ES сопровождает разработку проектно-сметной документации (ПСД) и её адаптацию под нормы РК, а также управляет процессом выбора генподрядчиков, проектировщиков и поставщиков. Контроль исполнительно-технической документации (ИТД) и верификация актов выполненных работ (АВР) обеспечивают прозрачность и соответствие стандартам качества.

УПРАВЛЕНИЕ СРОКАМИ И БЮДЖЕТОМ

Финансовый контроль строится на интеграции графика производства работ в Primavera P6, бюджета доходов и расходов (БДР) с применением Value Engineering и прогнозирования движения денежных средств (БДДС).

Такой подход позволяет оптимизировать расходы и повышать эффективность реализации проектов.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ И КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА

Контроль на площадке обеспечивается собственной IT-экосистемой DES (*Digital Engineering Services*).

Инженеры фиксируют нарушения требований качества и безопасности через мобильное приложение с фото- и видеофиксацией.

Работа в среде BIM 360 по стандарту ISO 19650 систематизирует документацию и ускоряет подготовку аналитических отчётов.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЁРСТВО

Engineering Services выступает стратегическим партнёром для инвесторов, обеспечивая соблюдение сроков, бюджета и стандартов качества и безопасности (QHSE), делая капитальное строительство более управляемым и предсказуемым.



ТОО «ИК «КГНТ» УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ В ОТРАСЛИ

Компания вошла в состав Рабочей группы по развитию местного содержания в нефтегазохимии.

Важность увеличения доли местного содержания в крупных промышленных проектах Казахстана сегодня выходит на первый план, становясь безусловным стратегическим приоритетом как для государственного аппарата, так и для бизнес-сообщества. Развитие отечественной нефтегазохимии — это не просто вопрос экономики, но и вопрос технологической независимости страны, создания новых рабочих мест и стимулирования смежных отраслей производства.

Для выстраивания эффективного и прозрачного диалога между всеми участниками рынка была сформирована специальная **Рабочая группа по вопросам развития нефтегазохимической отрасли**. Это уникальная площадка, объединившая руководителей профильных государственных органов, топ-менеджмент квазигосударственного сектора, а также представителей ведущих частных компаний, обладающих значительной экспертизой.

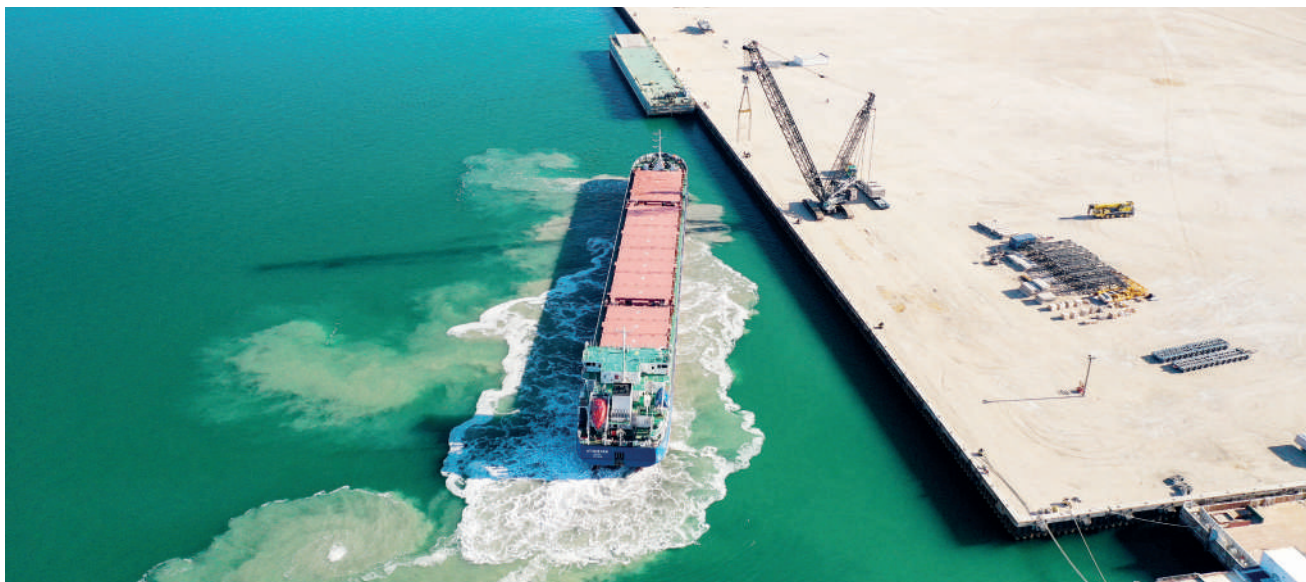
Мы с гордостью сообщаем, что ТОО «Инжиниринговая компания «КАЗГИПРОФНЕФТЕТРАНС» официально вошло в состав данной Рабочей группы. Этому событию предшествовал длительный и тщательный процесс отбора: в течение полугода Министерство энергетики Республики Казахстан рассматривало компетенции кандидатов, их опыт и потенциальный вклад в развитие индустрии.

По итогам рассмотрения, решением Министерства, с декабря 2025 года наша компания получила статус постоянного члена группы. Это подтверждение высокого доверия к профессионализму команды КГНТ и признание нашего многолетнего опыта на рынке инжиниринговых услуг.

Деятельность Рабочей группы носит системный характер. Заседания проводятся дважды в год под председательством вице-министра энергетики РК. На этих встречах не просто обсуждаются текущие проблемы, но и принимаются ключевые, судьбоносные решения:

1. разрабатываются механизмы поддержки отечественных производителей;
2. утверждаются нормы, стимулирующие использование казахстанских кадров и технологий;
3. формируется стратегия участия местного бизнеса в крупных нефтесервисных и ЕРС-контрактах.

Для КГНТ вступление в Рабочую группу знаменует собой начало качественно нового этапа государственно-частного партнерства. Теперь мы получаем возможность не просто наблюдать за изменениями, но и **напрямую влиять на формирование отраслевой повестки**. Используя свой инженерный и управленческий опыт, КГНТ намерена активно содействовать повышению уровня местного содержания, предлагая реальные кейсы и экспертные решения.



KAZLOGISTIC SOLUTIONS: КОМПЛЕКСНАЯ ЛОГИСТИКА ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ

ТОО «KAZLOGISTIC SOLUTIONS» укрепляет позиции в проектной логистике для нефтегазовой, горнорудной, энергетической и производственной отраслей, реализуя сложные международные проекты с негабаритными и тяжеловесными грузами в формате 3PL и 4PL.

ПРИМЕРЫ ПРОЕКТОВ:

- **Южная Корея — Казахстан:** доставка 500 контейнеров и 1500 машинокомплектов Hyundai в Алматы без страховых случаев.
- **Китай — Казахстан:** перевозка негабаритного оборудования для модернизации ГОК на месторождении Актогай, включая оформление ООГ-разрешений и перегрузку на границе.
- **Роттердам — Турция:** доставка 170 контейнеров (1 000+ тонн) для АЭС «Аккую», включая консолидацию, хранение и морскую доставку.
- **Турция — Казахстан:** мультимодальные перевозки 32 контейнеров, включая 6 негабаритных единиц до 31,3 т, с разработкой схем крепления и фрахтованием судна.

ТАМОЖЕННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ

Компания выпускает более 3 000 деклараций в год и предоставляет сюрвейерские услуги, замеры, классификацию и расчёт сложных маршрутов, снижая риски задержек и дополнительных расходов.

ИНФРАСТРУКТУРА И МАСШТАБ

KAZLOGISTIC SOLUTIONS располагает ж/дплатформами и вагонами, складскими мощностями 5 000 м², IT-отслеживанием 24/7 и представительствами в Казахстане, Узбекистане и России.

Сертифицирована по ISO 9001, 14001 и 45001. Штат вырос до 60+ сотрудников, а объёмы перевозок за четыре года увеличились в 2–3 раза.

Компания строит модель комплексной логистики с контролем на каждом этапе и гибкостью в маршрутах и видах транспорта, объединяя инженерную, юридическую и операционную поддержку.



KMG Water Industry

KMG WATER INDUSTRY – СУ ЖАБДЫҚТАУ ЖӘНЕ СУ БҰРУ САЛАСЫНДАҒЫ ИНЖЕНЕРЛІК ШЕШІМДЕР

KMG Water Industry — су жабдықтау, су бұру және ағынды суларды тазарту жүйелеріне арналған заманауи жабдықтарды жобалау және өндірумен айналысатын қазақстандық инженерлік компания. Компания жобалаудан бастап жабдықты іріктеу, өндіру, монтаждау және сервистік қызмет көрсетуге дейін толық қызмет кешенін ұсынады.

НЕГІЗГІ ҚЫЗМЕТ БАҒЫТТАРЫНА МЫНАЛАР КІРЕДІ:

Канализациялық сорғы станцияларын (КНС), блок-модульдік типтегі тазарту құрылыстарын, сондай-ақ су дайындау және су тазарту қондырғыларын өндіру. Компания — беріктігі жоғары әрі агрессивті ортаға төзімді, шыныпластиктен жасалған резервуарларды шығарады.

Компания өрт сөндіру, бірінші көтеру, шаруашылық-тұрмыстық, айналымдағы және нөсерлі суларды бұруға арналған әртүрлі мақсаттағы сорғы станцияларын жобалап, шығарады. Әр шешім нақты нысан талаптарына сәйкес жеке әзірленеді.

KMG Water Industry сондай-ақ келесі технологиялық жабдықтарды ұсынады:

- механикалық тазарту торлары;
- шиберлі ысырмалар;
- реагенттерді дайындау және мөлшерлеу құрылғылары;
- инженерлік жүйелерге арналған құбыр арматуралары мен технологиялық обвязкалар.



2025 жылдың сәуір айында Алматыда, қараша айында Атырауда компания өндірістік қуаттарды кеңейту мақсатында жаңа өндірістік алаң ашты.

Бұл өндіріс көлемін арттыруға, жабдықты дайындау мерзімдерін қысқартуға және сапа мен логистиканы жаңа деңгейге көтеруге мүмкіндік берді.

Өз өндірісі, заманауи жобалау тәсілдері, тәжірибелі инженерлер тобы және тапсырыс берушіге бағытталған қызметі арқылы KMG Water Industry су технологиялары саласындағы сенімді серіктес мәртебесін сақтап келеді.

Жеткізу географиясы бүкіл Қазақстанды қамтиды. Біздің серіктестеріміз — жобалық ұйымдар, құрылыс компаниялары, өндірістік кәсіпорындар және мемлекеттік тапсырыс берушілер.

Компания өз жұмысын сапа, жауапкершілік және инженерлік дәлдік қағидаттарына сүйене отырып жүргізеді, кез келген ауқымдағы инфрақұрылымдық міндеттер үшін сенімді әрі тиімді шешімдер ұсынады.



ЭВОЛЮЦИЯ НЕФТЕСЕРВИСА И НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО БИЗНЕСА

В 2026 году Союз нефтесервисных компаний Казахстана KazService отмечает 15-летие. Заместитель Председателя Правления НПП РК «Атамекен» Муратбек МАХАНОВ рассказывает о роли Союза в развитии отечественного нефтесервиса, ключевых изменениях отрасли, актуальных барьерах для МСБ и перспективах на ближайшие годы.



В 2026 году Союз нефтесервисных компаний Казахстана KazService отмечает 15-летие. Как Вы оцениваете роль Союза в формировании и развитии отечественного нефтесервисного рынка за этот период?

➔ За 15 лет своей деятельности Союз нефтесервисных компаний Казахстана **KazService** сформировался как системообразующий институт отрасли и ключевая платформа консолидации отечественного нефтесервисного бизнеса.

На сегодняшний день Союз объединяет **более 200 компаний**, представляющих широкий спектр

нефтесервисных услуг — от инжиниринга и машиностроения до буровых и сервисных работ.

KazService сыграл значимую роль в институционализации диалога между нефтесервисными компаниями, государственными органами и крупнейшими операторами — **ТШО, КПО, NCOS**.

За этот период, по данным операторов крупных проектов, **доля казахстанского содержания в закупках выросла с единичных значений в начале 2010-х годов до 30–60 % в отдельных сегментах услуг и поставок**, что является прямым результатом системной работы по локализации.

Союз стал постоянной отраслевой коммуникационной площадкой, инициатором профессиональных дискуссий, ежегодных конференций **Kazneftegazservice**, а также специализированных отраслевых публикаций. По сути, KazService сегодня является элементом отраслевой инфраструктуры, обеспечивающим устойчивость и предсказуемость развития нефтесервисного рынка.

В чем, на Ваш взгляд, заключается ключевая ценность KazService как института, представляющего интересы нефтесервисного бизнеса?

➔ Ключевая ценность KazService заключается в его способности **формировать консолидированную, профессионально выверенную позицию именно нефтесервисного сегмента**, который объективно отличается по структуре рисков, финансовым моделям и регуляторным ограничениям от добывающих компаний.

Союз аккумулирует экспертные предложения сотен предприятий и транслирует их в виде структурированных инициатив по вопросам закупок, местного содержания, сертификации, доступа к контрактам и устранения регуляторных барьеров. Для НПП РК «Атамекен» и государственных органов это позволяет получать **прикладной и отраслево-специфичный анализ**, а не обобщённую позицию, сформированную преимущественно с точки зрения крупных операторов.

За последние 15 лет нефтесервисная отрасль Казахстана прошла значительную трансформацию. Какие системные изменения Вы считаете наиболее важными?

➔ За последние 15 лет нефтесервисная отрасль Казахстана прошла структурную трансформацию, сформировав более зрелую платформу взаимодействия между государством, операторами и сервисным бизнесом.

По данным Министерства энергетики Республики Казахстан, по ориентировочным оценкам, в 2025 году общий объём закупок товаров, работ

и услуг недропользователей энергетического сектора составил около 6,68 трлн тенге, при этом доля казахстанского содержания в этих закупках достигла примерно 60,8 % (*≈4,06 трлн тенге*).

Ключевые операторы отрасли — ТСО, КРО и НСОС — обеспечивают порядка 62 % всех закупок в секторе, что подчёркивает значимость стратегической координации усилий по локализации и участию отечественных компаний.

В результате этой трансформации наблюдаются следующие системные изменения:

- устойчивое повышение доли казахстанского содержания в закупках недропользователей до уровня 60 % и выше, что отражает прогресс участия отечественных компаний в поставках товаров, работ и услуг;
- постепенное расширение участия отечественных предприятий в квалификационных реестрах операторов и в закупочных процессах на крупных проектах;
- развитие локальных производственных площадок и инжиниринговых компетенций, в том числе в поддержке оборудования и сервисов для бурения, капитального ремонта и технического обслуживания (*в рамках программ локализации и создания совместных производств*).

Такая динамика, несмотря на сохраняющиеся вызовы, свидетельствует о продолжающейся структурной эволюции нефтесервисного рынка и росте роли отечественных поставщиков и сервисных компаний.

Насколько эффективно сегодня выстроен диалог между государством, операторами и нефтесервисными компаниями? Какую роль в этом процессе играет KazService?

➔ В целом, диалог между государством, национальными операторами и нефтесервисными компаниями сегодня институционально выстроен, однако сохраняется потребность в повышении **прозрачности**

процедур и скорости принятия решений, особенно в отношении малого и среднего бизнеса.

KazService в этой системе выполняет роль **центрального коммуникационного узла**, выступая организатором отраслевых конференций, рабочих групп и прямых встреч с операторами, а также формируя консолидированные предложения по вопросам локализации, закупочной политики и устранения административных барьеров.

С какими ключевыми барьерами сталкиваются отечественные нефтесервисные компании, особенно МСБ?

➤ По оценкам Национальной палаты предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен», **значительная часть нефтесервисных компаний относится к сегменту малого и среднего бизнеса**, что объективно определяет специфику их участия в крупных нефтегазовых проектах и повышенную чувствительность к финансовым и процедурным требованиям. В рамках анализа обращений предпринимателей и работы отраслевых рабочих групп НПП системно фиксируются следующие ключевые барьеры для нефтесервисных МСБ:

- сложности с предоставлением банковских гарантий и иных форм финансового обеспечения при участии в закупках;
- ограниченный доступ к долгосрочным контрактам и предсказуемым объемам работ;
- высокая нагрузка финансовых и административных издержек в структуре проектов.

Совокупность указанных факторов формирует необходимость **внедрения системных инструментов поддержки нефтесервисного бизнеса**, включая механизмы гарантирования участия в закупках, развитие льготного финансирования, а также совершенствование контрактных моделей с целью повышения предсказуемости и устойчивости деятельности отечественных компаний.

Какие направления развития будут ключевыми в ближайшие 5–10 лет?

➤ В технологическом аспекте — **цифровизация, IoT и AI-решения**, экологические сервисы, технологии бурения и заканчивания скважин, газохимия и проекты CCUS.

В кадровом — подготовка инженерных кадров по международным стандартам, развитие дуального обучения и возврат квалифицированных специалистов.

В институциональном — развитие местного содержания, создание отраслевых технопарков, расширение экспорта нефтесервисных услуг и совершенствование контрактных моделей.

Какую роль должны играть отраслевые союзы в подготовке кадров?

➤ Отраслевые союзы должны выступать **связующим звеном между рынком труда, системой образования и операторами**, формировать прогноз кадровой потребности, участвовать в разработке образовательных программ, поддерживать стажировки и сертификацию. KazService уже выполняет эту функцию и обладает потенциалом для масштабирования данной работы.

Какие сегменты нефтесервисного бизнеса сегодня наиболее перспективны?

➤ Наиболее перспективными являются цифровые и аналитические сервисы, экологические технологии и утилизация ПНГ, интегрированные сервисы бурения, ремонт и обслуживание оборудования с глубокой локализацией, газохимия и CCUS, а также технологии интенсификации добычи на зрелых месторождениях.

Что бы Вы пожелали KazService и его участникам в связи с 15-летием?

➤ Сохранить темпы развития, усилить влияние на формирование отраслевых правил и перейти от количественного роста местного содержания к качественному — через технологии, компетенции и экспортный потенциал казахстанского нефтесервиса.



Kazakhstan Caspian Offshore Industries



ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

YOUR RELIABLE PARTNER

www.kcoi.kz



Engineering



Procurement



Construction



EVOLVING OILFIELD SERVICES: NEW OPPORTUNITIES FOR KAZAKH BUSINESSES

Muratbek MAKHANOV, Member of the Board – Deputy Chairman of the National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan “Atameken” highlights the role of KazService in shaping the domestic oilfield service sector, the latest industry trends, challenges for SMEs, and what lies ahead in the coming years.



In 2026, the Association of Oilfield Service Companies of Kazakhstan, KazService, celebrates its 15th anniversary. How would you assess the role of the Association in shaping and developing the domestic oilfield services market over this period?

➤ Over its 15 years of activity, the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan, KazService, has evolved into a system-forming institution for the industry and a key platform for consolidating the domestic oilfield services business.

Today, the Union brings together more than 200 companies representing a broad spectrum of

oilfield services — from engineering and machinery manufacturing to drilling and service operations. KazService has played a significant role in institutionalising dialogue between oilfield service companies, government authorities, and major operators such as **TCO, KPO, and NCOC**.

Over this period, according to data from large-scale project operators, **the share of local content in procurement increased from marginal levels in the early 2010s to 30–60% in certain service and supply segments**, which is a direct result of systematic localisation efforts.

The Union has become a permanent industry communication platform, an initiator of professional discussions, the organiser of the annual **Kazneftegazservice** conferences, and a publisher of specialised industry materials.

In essence, KazService today is an integral element of the sector's institutional infrastructure, contributing to the stability and predictability of the oilfield services market.

In your view, what is the core value of KazService as an institution representing the interests of the oilfield services business?

➔ The core value of KazService lies in its **ability to articulate a consolidated and professionally balanced position of the oilfield services segment**, which objectively differs from upstream companies in terms of risk structure, financial models, and regulatory constraints.

The Union aggregates expert input from hundreds of enterprises and translates it into structured initiatives on procurement policies, local content, certification, access to contracts, and the removal of regulatory barriers.

For the National Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan "Atameken" and government bodies, this **provides applied, sector-specific analysis** rather than a generalised position predominantly shaped by the perspective of major operators.

Over the past 15 years, Kazakhstan's oilfield services sector has undergone significant transformation. Which systemic changes do you consider the most important?

➔ Over the past 15 years, Kazakhstan's oilfield services sector has undergone a structural transformation, forming a more mature framework for interaction between the state, operators, and service companies.

According to the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, based on indicative estimates, total procurement of goods, works, and services by subsoil users in the energy sector amounted to approximately

KZT 6.68 trillion in 2025, with the share of local content reaching around 60.8% (*approximately KZT 4.06 trillion*). Key industry operators — TCO, KPO, and NCOC — account for about 62% of total sector procurement, underscoring the importance of strategic coordination of localisation efforts and the involvement of domestic companies.

As a result of this transformation, the following systemic changes can be observed:

- a sustained increase in the share of local content in subsoil users' procurement to 60% and above, reflecting progress in the participation of domestic companies in the supply of goods, works, and services;
- gradual expansion of domestic companies' participation in operators' qualification registers and procurement processes on major projects;
- development of local production facilities and engineering competencies, including equipment support and services for drilling, workover, and maintenance, within the framework of localisation programmes and joint ventures.

Despite persistent challenges, this dynamic indicates an ongoing structural evolution of the oilfield services market and a growing role of domestic suppliers and service companies.

How effective is the current dialogue between the government, operators, and oilfield service companies? What role does KazService play in this process?

Overall, the dialogue between the government, national operators, and oilfield service companies is institutionally established. However, there remains a need to enhance **procedural transparency and decision-making speed**, particularly with regard to small and medium-sized enterprises.

Within this framework, KazService acts as a **central communication hub**, organising industry conferences, working groups, and direct meetings with operators, as well as formulating consolidated proposals on



localisation, procurement policy, and the removal of administrative barriers.

What key barriers do domestic oilfield service companies, particularly SMEs, face today?

According to the National Chamber of Entrepreneurs of Kazakhstan “Atameken,” **a significant proportion of oilfield service companies belong to the small and medium-sized business segment**, which objectively shapes the specifics of their participation in major oil and gas projects and increases their sensitivity to financial and procedural requirements.

Based on the analysis of business appeals and the work of sectoral working groups, the following key barriers for oilfield service SMEs are consistently identified:

- difficulties in providing bank guarantees and other forms of financial security for participation in procurement;
- limited access to long-term contracts and predictable volumes of work;
- a high burden of financial and administrative costs within project structures.

Taken together, these factors **highlight the need for systemic support instruments for the oilfield services business**, including procurement participation guarantee mechanisms, the development of concessional financing, and the improvement of contractual models to enhance predictability and sustainability for domestic companies.

Which development areas will be key over the next 5–10 years?

From a technological perspective: **digitalisation, IoT and AI solutions**, environmental services, drilling and well completion technologies, gas chemistry, and CCUS projects.

From a human capital perspective: training of engineering personnel in line with international standards, development of dual education systems, and the return of qualified specialists.

From an institutional perspective: further development of local content, establishment of industry technoparks, expansion of oilfield services exports, and improvement of contractual models.

What role should industry associations play in workforce development?

Industry associations should serve as a **link between the labour market, the education system, and operators** — forecasting workforce demand, participating in the development of educational programmes, and supporting internships and certification. KazService already performs this function and has the potential to scale this work further.

What would you wish KazService and its members on the occasion of the 15th anniversary?

To maintain the current pace of development, strengthen influence on shaping industry rules, and move from quantitative growth of local content to qualitative **growth — through technology, competencies, and the export potential** of Kazakhstan’s oilfield services sector.

Which segments of the oilfield services business are currently the most promising?

The most promising segments include digital and analytical services, environmental technologies and associated gas utilisation, integrated drilling services, equipment repair and maintenance with deep localisation, gas chemistry and CCUS, as well as production enhancement technologies for mature fields.



A logistical solution for any challenge



Servicing the Caspian region

OEG Kazakhstan LLP offers a wide range of equipment manufactured in compliance with EN 12079 / DNV 2.7-1 standards to support projects in the Republic of Kazakhstan, Uzbekistan, Turkmenistan, the Eastern Mediterranean, and other regions of the world.

We provide comprehensive rental and sales solutions for equipment supporting well completion and workover operations, including the supply of standard and custom-manufactured:

- Offshore cargo baskets and containers
- Drill cuttings containers (large and small volume)
- Mobile offshore tanks
- Offshore and onshore workshop containers
- Accommodation modules
- A60 fire-rated containers

Additionally, OEG Kazakhstan provides:

- Inspection services (certification, equipment verification, NDT, etc.)
- Welding services, including repair and modification



OEG Kazakhstan ЖШС Қазақстан Республикасы, Өзбекстан, Түрікменстан, Шығыс Жерорта теңізі аймағы және дүниежүзінің басқа да өңірлеріндегі жобаларды қолдау үшін EN 12079 / DNV 2.7-1 стандарттарына сәйкес өндірілген кең ауқымды жабдықтарды ұсынады.

Біз ұңғыманы игеру және күрделі жөндеу жұмыстарын қолдауға арналған жабдықтарды жалға беру және сату бойынша кешенді шешімдер ұсынамыз. Оған стандартты және тапсырыс бойынша дайындалатын:

- Ашық теңіздік жүк себеттері мен контейнерлер
- Бұрғылау қалдықтарына арналған контейнерлер (үлкен және шағын көлемді)
- Жылжымалы оффшорлық резервуарлар
- Теңіздік және құрлықтық шеберхана контейнерлері
- Тұрғын модульдер
- A60 өртке төзімді контейнерлер

Сонымен қатар OEG Kazakhstan келесі қызмет түрлерін қамтамасыз етеді:

- Инспекция қызметтері (куәландыру, жабдықты тексеру, NDT және т.б.)
- Дәнекерлеу қызметтері, оның ішінде жөндеу және модификация



Solutions designed to drive forward the offshore energy industry

ООO OEG Kazakhstan предлагает широкий спектр оборудования, изготовленного в соответствии со стандартами EN 12079 / DNV 2.7-1, для поддержки проектов в Республике Казахстан, Узбекистане, Туркменистане, Восточном Средиземноморье и других регионах мира. Предлагаем комплексные решения по аренде и продаже оборудования для поддержки операций по заканчиванию скважин и капитальному ремонту, включая поставку стандартных и изготовленных по индивидуальному заказу:

- Оффшорные грузовые корзины и контейнеры;
 - Контейнеры для буровых отходов (большого и малого объема)
 - Передвижные оффшорные резервуары
 - Оффшорные и береговые контейнеры – мастерские
 - Жилые модули
 - Противопожарные контейнеры A60
- Дополнительно OEG Kazakhstan предоставляет:
- Инспекционные услуги (освидетельствование, проверка оборудования, NDT и др.)
 - Сварочные услуги, включая ремонт, модификацию



ТЕХОЛ: СОВРЕМЕННЫЕ ПЕРЕВОЗКИ, ИННОВАЦИИ И ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

ТЕХОЛ — казахстанская группа компаний с головным офисом в Атырау, предоставляющая полный спектр услуг в сфере железнодорожных грузоперевозок. Ключевые компетенции — перевозка сжиженного газа, нефтепродуктов и сухих грузов.

Компания владеет вторым по величине флотом газовых цистерн в СНГ, крытыми вагонами, нефте-бензиновыми цистернами и платформами, входя в пятерку крупнейших частных транспортных компаний Казахстана.

В рамках стратегии индустриального развития ТЕХОЛ реализует проекты по созданию железнодорожного кластера с полным циклом производства, обслуживания и эксплуатации грузового подвижного состава.

Атырауский вагоностроительный завод (АВСЗ) — ключевой проект кластера. Завод выпускает полувагоны, контейнерные платформы и цистерны для нефтепродуктов и сжиженного газа, укрепляя промышленную независимость Казахстана. АВСЗ вошёл в реестр отечественных товаропроизводителей как производитель универсального полувагона.

Вагоно-колесная мастерская (ВКМ) повышает надёжность эксплуатации подвижного состава, сокращает сроки обслуживания и обеспечивает высокий уровень безопасности.

Промышленно-производственный комплекс «Махамбет» выполняет техническое обслуживание, ремонт и подготовку грузовых вагонов, объединяя вагоноремонтные мощности, ВКМ, промывочный и лакокрасочный комплексы, а также инфраструктуру для цистерн.



Texol Steel Technology — стратегический проект промышленной локализации.

Литейное производство выпускает компоненты для железнодорожного подвижного состава, снижая зависимость от импорта и повышая устойчивость производства, интегрируясь в промышленный кластер ТЕХОЛ и обеспечивая долгосрочное развитие транспортного машиностроения.

WEST DEVELOPMENT COMPANY: УСТОЙЧИВОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦЕНОВОГО ДАВЛЕНИЯ РЫНКА

Строительный рынок Казахстана живёт в условиях высокой ценовой конкуренции, где заказчики ориентируются на минимальные бюджеты. При этом растут требования к промышленной безопасности, прозрачности управления и экологической ответственности — баланс между этими факторами стал ключевым вызовом для West Development Company.



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА И ВЫЗОВЫ WEST DEVELOPMENT COMPANY

Компания реализовала 7 крупных проектов в четырёх регионах для нефтегазового, металлургического и энергетического секторов, изготовила и смонтировала более 15 000 м² модульных зданий, увеличив технические возможности более чем на 30%.

Расширение объёмов сопровождалось созданием новых рабочих мест, усиливая социальную роль компании.

Сегодня рынок требует минимальной стоимости, но West Development Company сохраняет стандарты безопасности, HSE-культуру и прозрачность процессов, понимая, что это снижает долгосрочные риски, сохраняет человеческий капитал и укрепляет доверие заказчиков.

Генеральный директор компании отмечает:

«Рынок ориентирован на цену, но устойчивость и ответственность не могут быть предметом экономики. Наша задача — находить баланс между

конкурентоспособностью и стандартами, обеспечивающими долгосрочное доверие».

Компания осознанно движется к ESG-зрелости, понимая, что управляемость и прозрачность — это конкурентное преимущество и инструмент выживания и развития в строительной отрасли.



ҚАЗАҚСТАННЫҢ МҰНАЙ СЕРВИСІ: 15 ЖЫЛДАҒЫ ЖАҢА ДАМУ КЕЗЕҢІ

Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Жасанды интеллект дәуіріндегі Қазақстан: өзекті мәселелер және оны түбегейлі цифрлық өзгерістер арқылы шешу» атты Қазақстан халқына Жолдауында: Біз жаппай цифрландыру және жасанды интеллект технологиясын барынша енгізу арқылы экономиканы жаңғыртуымыз қажет деген еді. Мұнай сервистік сала да бұл үрдістен қалыс қалмады. Қазақстанның мұнайсервис компаниялары одағы өткен жылы Атырау қаласында мұнай-газ саласындағы жасанды интеллектке арналған алғашқы форум өткізді. Іс-шараның бастамашысы Қазақстанның мұнайсервис компаниялары одағы болды. Осы жиында бірқатар қызықты деректер байқалды. Атап айтқанда, форумға қатысқан Қазақстан азаматтарының басым бөлігі — 30 жасқа дейінгі жастар. Сондай-ақ олардың 70 пайызы мұнай саласына және Атырау қаласына алғаш рет келіп отыр. Бұл — жаңа экономикалық бағыттың жастар үшін үлкен мүмкіндіктерге жол ашатын, болашағы зор сала екенін айқын көрсетеді.

ҚР Президенті 2026 жылды «Цифрландыру және жасанды интеллект жылы» деп жариялады.

Жасанды интеллектіні (ЖИ) енгізу барысында бір-де-бір жұмыс орнын қысқартпау — біздің басты қағидатымыз. Негізгі мақсат — өндірілген өнімнің өзіндік құнын экономикалық тұрғыдан төмендету және тиімділікті арттыру. Осы бағытта ЖИ енгізуге арналған нақты тәсілдер мен шешімдер ұсынылды. Бұл бастамалар ірі операторлар мен сервистік компаниялардан бастап, қазақстандық стартаптар, финтех командалар, инжинирингтік бюролар және IT-интеграторларға дейінгі кең ауқымды қамтиды. Қазіргі таңда жасанды интеллектіні адам денсаулығы мен өміріне қауіп туғызатын аймақтарда қолдануға басымдық беріліп отыр. Бұл бағытта қабылданғалы отырған жаңа Конституциямызда да арнайы негізгі бап қарастырылған. Себебі ең қымбат құндылық — Қазақстан азаматының өмірі мен денсаулығы.

Бүгінде Қазақстанның мұнай-газ саласында қызмет ететін көптеген компаниялар қауіпсіздік және күзет бөлімдерінде жасанды интеллектінің мүмкіндіктерін белсенді пайдалануда. Біздің ұстанып отырған екінші стратегиялық бағытымыз 2023 жылғы Мұнайшылар күніне арналған Президент құттықтауында белгіленген міндеттермен тікелей бай-



ланысты. Мемлекет басшысы Үкіметке болашақта ірі жобалардың жобалау жұмыстарын Қазақстан аумағында жүзеге асыруды тапсырған болатын. Осыған сәйкес, негізгі мақсатымыз — ірі шетелдік жобалау компанияларымен бірлескен кәсіпорындар

құру арқылы қазақстандық мамандарға жобалардың интеллектуалдық бөлігін іске асыруға мүмкіндік беру. Сонымен қатар, отандық жобалау компанияларының техникалық әлеуетін арттыру бағытында нақты іс-шаралар қолға алынуда. Мұндай жұмыстарды жүзеге асыру үшін қуатты процессорлар мен заманауи технологиялар қажет. Сондай-ақ, компанияларда еңбек етіп жүрген үздік мамандарды шетелдің жетекші университеттеріне жіберіп, олардың білімін жетілдіруге жағдай жасалып жатыр.

Кез келген жобаны жүзеге асыру үшін үш негізгі ресурс қажет:

1. біріншісі — білікті маман,
2. екіншісі — техникалық мүмкіндік,
3. үшіншісі — қолжетімді қаржыландыру.

Кез келген жоба инвестицияны талап етеді. Өкінішке қарай, еліміздің екінші деңгейлі банктері ірі жобаларға қатысып, бизнес тәуекелдерін кәсіпорындармен бірлесіп көтеруге әзір емес. Бұған қоса, несие сыйақысының мөлшерлемесі өте жоғары, кей жағдайларда 30 пайызға дейін жетеді. Ал шетелдік компаниялар өз кезегінде батыстық банктерден 3–4 пайызбен несие ала алады. Дәл осы қаржыландыру мәселесі жобалау жұмыстарының Қазақстанда жүзеге асуына елеулі кедергі келтіріп отыр. Ендігі кезекте, мемлекетпен және инвесторлармен бірлесіп, қазақстандық жобалау компанияларын қолжетімді әрі төмен пайыздық қаржыландырумен қамтамасыз ете алатын қаржы институттарының санын арттыру міндеті қойылып отыр.

Биыл Қазақстан мұнай сервистік компаниялар Одағының (*KazService*) құрылғанына 15 жыл толды.

МҰНАЙ-ГАЗДАҒЫ СЕРВИСТІК САЛАНЫҢ МАҢЫЗЫ

KazService құрылған сәттен бастап саланың мүддесін жүйелі түрде қорғауды, отандық компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруды және мұнай-газ жобаларындағы қазақстандық қамтуды дамытуға бағытталған нақты мақсаттарды алға қойды. Одақ мақсаттарға қол жеткізу жолында аянбай еңбек етіп келеді. Бұл жолда мемлекет тарапынан да көп қолдау көрсетілді.

Одақтың құрылуы еліміздің мұнай-газ саласы қарқынды дамыған кезеңмен тұспа-тұс келді.

2011 жылы Қазақстанда мұнай өндіру көлемі 80 млн тоннадан асып, республикалық бюджетке 3,8 трлн теңге түсім түсті. Дәл осы кезеңде мұнай-газ секторына қызмет көрсететін компаниялар жеке экономикалық бағыт ретінде қалыптаса бастады. Алайда сол жылдары отандық сервистік компаниялардың халықаралық операторлармен жүйелі жұмыс тәжірибесі жеткіліксіз болды.

Әрбір кәсіпорын ірі мұнай-газ операторларымен қарым-қатынасты өз бетінше, жеке мүдде деңгейінде шешуге мәжбүр еді.

Мұндай тәсіл сала дамуының ұзақ мерзімді тұрақтылығына және отандық мұнай сервисінің біртұтас экокүйе ретінде қалыптасуына кері әсерін тигізді. Осы олқылықты жою мақсатында 1993 жылдан бері шетелдік серіктестермен жұмыс істеп, белгілі бір тәжірибе жинақтаған ұлттық компаниялар күш біріктіру қажеттігін түсінді. Нәтижесінде мұнай-газ саласына қызмет көрсететін компанияларды біріктіретін кәсіби қауымдастық құру идеясы пісіп-жетілді.

KazService Одағының қалыптасу кезеңінде еліміздегі жетекші компаниялар Одақтың болашағына сенім артып, оның дамуына белсенді атсалысты. Сонымен қатар, Одақтың нығаюына шетелдік компаниялар да елеулі үлес қосты.

Олар өз елдеріндегі және халықаралық жобалардағы тәжірибелерімен бөлісіп, мұнай сервисі саласында қауымдастық құру мәдениетін қалыптастыруға ықпал етті.

Мұнай сервис саласында ілгеруілеу, даму мен өсу қарқынды жүруде.

Қасым-Жомарт Тоқаев 2023 жылдың қыркүйек айында Президент мұнайсервистік қызметтер экспортын Катарда дамытуды ұсынды. Бұл ұсыныс екі ел арасындағы экономикалық қатынастарды нығайтудағы маңызды кезеңге айналды. Құны 50 миллиард АҚШ долларынан асатын мұнай-газ жоба-

лары ұзақ мерзімді ынтымақтастықтың берік негізін қалады. Президент тапсырмасы аясында KazService бастамасымен 2024 жылы Дохада Катар–Қазақстан бизнес-форумы өтті.

Форумда бірқатар маңызды келісімдерге қол қойылды, олардың едәуір бөлігі мұнай-газ саласын дамытуға бағытталған және де сол кезеңнен бастап «Kazakh Invest» инвестициялық жұмысын бастады. Бұл сектор ұлттық экономиканың негізгі қозғаушы күші ретінде қалыптасып, дамытуға бағытталған бірқатар шаралар жүзеге асырылуда.

Саланы қолдаудың басты бағыттарының бірі — инвестициялық ортаны жақсарту және ірі жобаларды ілгерілету. Шетелдік компаниялармен, оның ішінде Chevron сияқты ірі халықаралық инвесторлармен ынтымақтастықты кеңейту қажет. Мұнай-газ саласына ұзақ мерзімді инвестициялық жобаларды тарту, жобалардың тұрақты іске асуын қамтамасыз ету бүгінгі саясаттың басты бағыттарының бірі деп танымыз.

Негізгі жұмыстарымыздың бірі шетелдік және отандық компаниялардың басын қосып бірлескен кәсіпорындар құру бекітілді. Осы бағытта «Renaissance Heavy Industries» компаниясы құрылды. Түркияның «Tekfen» және «Gama» компанияларымен бірлесіп, қазақстандық 12 компанияның қатысуымен «Asar» консорциумы жасақталды.

МҰНАЙ СЕРВИС САЛАСЫ ЖӘНЕ ДҮНИЕЖҮЗІЛІК ЭКОНОМИКА

Мұнай сервис саласы арқылы дүниежүзілік экономикадағы сын-қатерлерге төтеп беру үшін бірнеше стратегиялық бағытқа сүйенеді, бірақ оның бірі әрі бірегейі — технологиялық жаңғырту және инновация. Шетелдік тәжірибеге сүйенсек, АҚШ, Ұлыбритания, Норвегия, Қытай сияқты елдерде мұнай сервис саласындағы ЖИ саны артып келеді. Роботтар кен орындарын барлауда сейсмикалық деректерді

Сонымен қатар, Грекияның «Archirodon» компаниясының қатысуымен «SemArco» бірлескен кәсіпорны құрылды. Бұдан бөлек, 50-ге жуық бірлескен кәсіпорын іске қосылды. Соның нәтижесінде қазақстандық компаниялар бұрынғыдай қосалқы мердігер ретінде емес, тікелей келісімшарттар жасасу мүмкіндігіне ие болды.

Мәселен, құны 48 млрд АҚШ долларын құрайтын Теңіз жобасындағы үшінші зауыттың құрылысы барысында бастапқыда Қазақстанда қалуы тиіс 12 млрд доллардың орнына 23 млрд доллар көлеміндегі қаражат ел экономикасында сақталды. Бұл — бірлескен кәсіпорындардың тиімді жұмысының нақты нәтижесі.

Сондай-ақ, бірлескен кәсіпорындар арқылы қазақстандық компаниялар шетелдік серіктестерінің тәжірибесін пайдаланып, еуропалық банктердің төмен пайыздық мөлшерлеменен берілетін қаржыландыруына қол жеткізді.

Алдағы уақытта да осы форматтағы серіктестікті жалғастыра отырып, шетелдік әріптестерімізбен бірлесіп өзге мемлекеттердің жобаларына қатысу арқылы қазақстандық компаниялардың экспорттық әлеуетін арттыру көзделіп отыр.

Жалпы алғанда, бұл — экономикалық тұрғыдан өте тиімді әрі стратегиялық маңызы жоғары шешім болды.

жылдам және дәлірек талдауға, өндірісті оңтайландыруға, құбырлар мен жабдықтарды бақылауға, апаттарды алдын алуға және экологиялық қауіптерді азайту мақсатында қолданылады. ExxonMobil, Shell, Schlumberger, Halliburton, Chevron секілді ірі компаниялар осы технологияларды пайдалана отырып, шығынды азайтып, қауіпсіздікті арттырып, өндіріс тиімділігін жоғарылатып отыр.



Болашақтағы бірлесіп атқаратын ірі мақсаттарымыз:

- 1. Жасанды интеллект хабын дамыту:** Елімізді жасанды интеллект хабына айналдыру.
- 2. Жобалау жұмыстарын Қазақстанда жүргізу:** Бизнес өкілдері стратегиялық тұрғыдан жобалау жұмыстарын Қазақстанда өткізуге ықпал ететін нақты жол картасын әзірлеуі қажет. Бұл бағытта белсенді әрі аянбай еңбек ету маңызды. Инвестиция көздерін көбірек тарту.
- 3. Қазақстан өндірісін дамыту бағытындағы нәтижелер:** Қазақстандық өндірісті дамыту бағытында қол жеткізген жетістіктеріміз аз емес. 2024–2025 жылдары КПО, ТШО және NCOC компанияларымен бірлесіп, «Қазақстан тауар өндірушілері» форумдары өткізілді. Екі жылдық жүйелі жұмыстың нәтижесінде 2023 жылға дейін ТШО-да 4 пайызды құраған қазақстандық тауарлардың үлесі 12 пайызға дейін артты. КПО жобасында бұл көрсеткіш 9 пайыздан 18 пайызға өсті. Ал NCOC жобасында 4 пайыздан 11 пайызға дейін жеткізілді. Біздің стратегиялық мақсатымыз – 2030 жылға дейін жергілікті өнген өнім бойынша қамту үлесін 25–30 пайыз деңгейіне жеткізу. Бұл бағыттағы жұмыс алдағы уақытта да үздіксіз жалғаса береді.
- 4. Атом энергетикасын дамыту:** Елімізде алдағы кезеңде үш ірі атом электр станциясын салу жоспарланып отыр. Бұл жобаларға Одақ мүшелері мен жетекші компаниялар міндетті түрде қатысып, тек мұнай-газ саласында ғана емес, атом энергетикасы бағытында да қызмет көрсету құзыретін меңгеруі және дамытуы қажет. Сонымен қатар, өзге де ірі жобаларды ұлттық мүддені басшылыққа ала отырып, өзара келісім негізінде, дәстүрлі серіктестік форматында бірлесіп жүзеге асыру көзделеді.
- 5. Газ-химия саласындағы серпіліс:** Бүгінде елімізде газ-химия өндірісі қарқынды дамып келеді. Қазіргі таңда KPI полипропилен зауытының жобасы аяқталды. Ендігі кезекте «Silleno» (полиэтилен зауыты) және «PetroChem» жобаларының құрылысы басталды. Аталған жобаларды іске асыруда Одақ мүшелерінің мамандары мен ірі компаниялардың тәжірибесі айрықша маңызға ие болмақ.
- 6. Газдандыру және жаңа жобалар:** Елімізде газдандыруды кеңейту және газ өнімдерін тұрмыстық әрі өндірістік мақсатта пайдалану бағытында отыздан астам ірі жоба жоспарланып отыр.

Біздің мақсатымыз — бұл бастамалардан тыс қалмай, олардың табысты жүзеге асуына бірлесе атсалысу. Қысқаша айтқанда, алдымызға қойылған стратегиялық міндеттер осылар. Әрбір жоба еліміздің экономикалық тұрақтылығын нығайтып, әлеуметтік осал тұстарын азайтуға және әрбір қазақстандық азаматтың «Экономикалық бақытты» болуына септігін тигізеді.

Рашид ЖАҚСЫЛЫҚОВ,
Қазақстанның мұнай сервистік компаниялар
Одағының Төралқа төрағасы



CHI ELECTRIC: НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕРВИСЕ

CHI Electric — казахстанская сервисная компания, основанная в 2007 году, специализирующаяся на инжиниринге, закупках и строительстве (EPC). Компания оказывает комплексные услуги для нефтегазового сектора, включая промышленное строительство, антикоррозийную защиту, изоляцию, электромонтаж, пусконаладочные работы, а также участие в проектах по производству и поставке свайных конструкций.



CHI Electric обладает всеми необходимыми лицензиями и сертификатами, включая ISO 9001, ISO 14001 и ISO 45001, а также аккредитованной испытательной лабораторией. Компания на 100% представлена казахстанским содержанием.

Штат компании насчитывает около 200 сотрудников с возможностью масштабирования до более чем 2500 специалистов на крупных проектах. В команде — высококвалифицированные инженеры, технические специалисты и рабочий персонал с международными сертификатами (*NACE, IRATA и др.*) и опытом работы на ключевых проектах ТШО, КПО и НСОС.

Стратегия компании направлена на укрепление позиций среди ключевых подрядчиков нефтегазовой отрасли и дальнейшее развитие производственных и сервисных компетенций.

Ключевые направления деятельности включают: строительные леса и системы доступа, антикоррозийную защиту и покраску, огнезащиту, тепло- и звукоизоляцию, электромонтаж и КИПиА, метрологические услуги, пусконаладочные работы, а также сопровождение проектов по свайным решениям.

Компания располагает собственной производственной базой площадью более 4000 м² и развивает собственные решения, включая съемные изоляционные чехлы CHICOVER, рассчитанные на эксплуатацию при температурах до 649°С.



КАЗАХСТАНСКИЙ БОЛИД В ТОП-12 МИРОВОГО ТРЕКА ДОХА, КАТАР – SHELL ECO-MARATHON 2026

В юбилейный для Союза нефтесервисных компаний Казахстана «Kazservice» год особенно важно отмечать проекты, отражающие развитие инженерного потенциала страны.

В январе 2026 года казахстанская команда KBTU ShallQar вошла в число **12 лучших** в категории Prototype Battery-Electric на международном соревновании **Shell Eco-Marathon Middle East в Дохе**.

Соревнования прошли на трассе **Lusail International Circuit**. В 40-м юбилейном сезоне участие приняли **78 команд из 12 стран**, включая ведущие технические университеты Европы, Азии и Ближнего Востока. Казахстанская команда показала результат **140,06 км/кВт·ч** и успешно прошла все этапы технической инспекции.

Разработанный болид — полностью электрический прототип с аэродинамическим корпусом — стал итогом трёхлетней работы студентов. Проект реализуется при поддержке **КБТУ**, фонда **KBTU Endowment**, а также компаний **Supros** и **Yeta**.

Подобные проекты демонстрируют, что эти инициативы получают практическое продолжение, а казахстанский инжиниринг укрепляет свои позиции на глобальном уровне.

Участие в Shell Eco-Marathon предполагает соответствие международным техническим требованиям, прохождение аудита безопасности и защиту инженерных решений перед экспертной комиссией, включая работу аккумуляторных систем в условиях жаркого климата.

Вхождение в **топ-12** мирового рейтинга категории подтверждает конкурентоспособность казахстанской команды на международной площадке.

Пятнадцать лет Kazservice — это развитие отрасли через консолидацию профессионального сообщества.

На протяжении этого времени Союз формирует площадку для обсуждения локализации, развития компетенций и инвестиций в инженерное образование.

Справочная информация

Shell Eco-Marathon — международное инженерное соревнование по разработке энергоэффективных транспортных средств. Участники проектируют и тестируют прототипы, соревнуясь в достижении максимальной энергоэффективности при соблюдении строгих технических регламентов и требований безопасности.

ShallQar (KBTU) — студенческая инженерная команда Казахстанско-Британского технического университета, участник с 2024 года; результат 2026 — топ-12 категории Prototype Battery-Electric (140,06 км/кВт·ч).

НЕФТЕСЕРВИС КАЗАХСТАНА: НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ЗА 15 ЛЕТ



В Послании народу Казахстана «Казахстан в эпоху искусственного интеллекта: актуальные вопросы и их решение посредством коренной цифровой трансформации» Глава государства Касым-Жомарт Токаев подчеркнул необходимость модернизации экономики через масштабную цифровизацию и максимально широкое внедрение технологий искусственного интеллекта. Нефтесервисная отрасль не осталась в стороне от этих процессов.

В прошлом году Союз нефтесервисных компаний Казахстана провёл в Атырау первый форум, посвящённый применению искусственного интеллекта в нефтегазовой сфере. Инициатором мероприятия выступил Союз. Примечательно, что большинство участников граждане Казахстана в возрасте до 30 лет, при этом 70% из них впервые посетили как нефтяную отрасль, так и город Атырау. Это наглядно демонстрирует, что новое экономическое направление открывает для молодёжи широкие перспективы и обладает значительным потенциалом.

Президент Республики Казахстан объявил 2026 год **Годом цифровизации и искусственного интеллекта**. Наш ключевой принцип при внедрении ИИ — недопущение сокращения рабочих мест. Основная задача заключается в экономически обоснованном снижении себестоимости продукции и повышении эффективности. В этой связи предложены конкретные подходы и решения по интеграции ИИ — от крупных операторов и сервисных компаний до казахстанских стартапов, финтех-команд, инжиниринговых бюро и IT-интеграторов.



НАШ КЛЮЧЕВОЙ ПРИНЦИП ПРИ ВНЕДРЕНИИ ИИ — НЕДОПУЩЕНИЕ СОКРАЩЕНИЯ РАБОЧИХ МЕСТ.

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ

Приоритет отдаётся применению ИИ в зонах, представляющих угрозу для жизни и здоровья человека. Соответствующая базовая норма предусмотрена и в новой редакции Конституции, поскольку высшей ценностью остаются жизнь и здоровье граждан Казахстана.

Сегодня многие компании нефтегазового сектора активно используют возможности ИИ в подразделениях безопасности и охраны.

Второе стратегическое направление напрямую связано с задачами, обозначенными Президентом в поздравлении ко Дню нефтяника в 2023 году. Глава государства поручил Правительству обеспечить реализацию проектных работ по крупным проектам на территории Казахстана.

В этой связи наша цель — создание совместных предприятий с крупными зарубежными проектными компаниями для вовлечения казахстанских специалистов в интеллектуальную составляющую проектов. Параллельно реализуются меры по наращиванию технического потенциала отечественных проектных организаций. Для этого требуются высокопроизводительные процессоры, современные технологии, а также повышение квалификации специалистов — лучшие кадры направляются на обучение в ведущие зарубежные университеты.

Для реализации любого проекта необходимы три ключевых ресурса:

1. квалифицированные кадры;
2. технические возможности;
3. доступное финансирование.

Любой проект требует инвестиций. Однако банки второго уровня в Казахстане не готовы участвовать в крупных проектах, разделяя бизнес-риски с предприятиями. Дополнительно сдерживающим фактором является высокая ставка кредито-

вания — в отдельных случаях до 30%. В то время как зарубежные компании привлекают финансирование в западных банках под 3–4%. Именно проблема финансирования остаётся серьёзным барьером для локализации проектных работ в Казахстане. В связи с этим поставлена задача совместно с государством и инвесторами увеличить количество финансовых институтов, способных предоставлять казахстанским проектным компаниям доступное и льготное финансирование.

В текущем году Союзу нефтесервисных компаний Казахстана (*KazService*) исполняется 15 лет. Его создание совпало с периодом активного роста нефтегазовой отрасли страны. В 2011 году добыча нефти в Казахстане превысила 80 млн тонн, а поступления в республиканский бюджет составили 3,8 трлн тенге. Именно тогда компании, обслуживающие нефтегазовый сектор, начали формироваться как самостоятельное экономическое направление.

В то время отечественные сервисные компании не обладали достаточным опытом системной работы с международными операторами. Каждое предприятие выстраивало взаимодействие с крупными операторами самостоятельно, что негативно влияло на долгосрочную устойчивость отрасли и формирование единой экосистемы. Осознавая необходимость консолидации, национальные компании, имевшие опыт сотрудничества с иностранными партнёрами с 1993 года, инициировали создание профессиональной ассоциации, объединяющей сервисные компании отрасли.

На этапе становления *KazService* ведущие компании страны активно поддержали Союз. Существенный вклад внесли и иностранные партнёры, поделившись опытом создания отраслевых объединений и реализации международных проектов.



ЗНАЧЕНИЕ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ОТРАСЛИ

С момента основания KazService системно защищает интересы отрасли, повышает конкурентоспособность отечественных компаний и способствует развитию казахстанского содержания в нефтегазовых проектах. Государство также оказывает значительную поддержку. Отрасль демонстрирует устойчивый рост и поступательное развитие.

В сентябре 2023 года Касым-Жомарт Токаев предложил развивать экспорт нефтесервисных услуг в Катар. Это стало важным этапом укрепления двусторонних экономических отношений. Проекты в нефтегазовой сфере на сумму свыше 50 млрд долларов США заложили основу долгосрочного сотрудничества. В рамках поручения Президента по инициативе KazService в 2024 году в Дохе состоялся казахстанско-катарский бизнес-форум, по итогам которого был подписан ряд значимых соглашений, преимущественно в нефтегазовой сфере. С этого периода активную инвестиционную деятельность начал Kazakh Invest.

Ключевым направлением поддержки отрасли остаётся улучшение инвестиционного климата и продвижение крупных проектов, включая расширение сотрудничества с международными инвесторами, такими как Chevron.

Привлечение долгосрочных инвестиций и обеспечение устойчивой реализации проектов являются приоритетами государственной политики.

Одним из значимых направлений стало создание совместных предприятий с иностранными партнёрами. В частности, учреждена компания «Renaissance Heavy Industries». Совместно с турецкими компаниями «Tekfen» и «Gama» при участии 12 казахстанских компаний создан консорциум «Asar». Также с участием греческой компании «Archirodon» образовано совместное предприятие «SemArco».

В целом создано около 50 СП. Это позволило казахстанским компаниям перейти от роли субподрядчиков к заключению прямых контрактов.

Показателен пример проекта будущего расширения Тенгизского месторождения стоимостью 48 млрд долларов США: вместо изначально прогнозируемых 12 млрд долларов, которые должны были остаться в экономике Казахстана, фактически сохранено 23 млрд долларов. Это результат эффективной работы совместных предприятий.

Кроме того, благодаря СП казахстанские компании получили доступ к финансированию европейских банков по сниженным ставкам.

В дальнейшем планируется расширять участие в зарубежных проектах совместно с иностранными партнёрами, усиливая экспортный потенциал казахстанских компаний. С экономической и стратегической точек зрения это решение доказало свою эффективность.

НЕФТЕСЕРВИС И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В условиях глобальных вызовов ключевым фактором устойчивости отрасли становится технологическая модернизация и инновации. В США, Великобритании, Норвегии и Китае активно растёт применение ИИ в нефтесервисе. Роботизированные решения используются для анализа сейсмических данных, оптимизации добычи, мониторинга трубо-

проводов и оборудования, предупреждения аварий и минимизации экологических рисков. Крупные международные компании — ExxonMobil, Shell, Schlumberger, Halliburton и Chevron — активно внедряют данные технологии, снижая издержки, повышая уровень промышленной безопасности и производственную эффективность.



ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ УСТОЙЧИВОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ЯВЛЯЮТСЯ ПРИОРИТЕТАМИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ.

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ

Ключевые стратегические цели.

1. Развитие хаба искусственного интеллекта — формирование Казахстана как регионального центра ИИ.
2. Локализация проектных работ — разработка детальной дорожной карты по переносу проектирования в Казахстан и активное привлечение инвестиций.
3. Развитие отечественного производства — в 2024–2025 годах совместно с Karachaganak Petroleum Operating, Tengizchevroil и North Caspian Operating Company проведены форумы казахстанских товаропроизводителей. В результате доля казахстанских товаров в проектах ТСО выросла с 4% до 12%, в КРО — с 9% до 18%, в NCOС — с 4% до 11%. Стратегическая цель — довести уровень локального содержания до 25–30% к 2030 году.
4. Развитие атомной энергетики — планируется строительство трёх крупных АЭС. Члены Союза должны развивать компетенции не только в нефтегазе, но и в атомной энергетике.
5. Прорыв в газохимии — завершён проект завода KPI по производству полипропилена; начато строительство проектов «Silleno» (полиэтилен) и «PetroChem».
6. Газификация и новые проекты — запланировано более 30 крупных проектов по расширению газификации и использованию газа в быту и промышленности.
7. Наша задача — активно участвовать в реализации всех этих инициатив. Каждое из направлений способствует укреплению экономической устойчивости страны, снижению социальных рисков и повышению благосостояния граждан.

Рашид ЖАКСЫЛЫКОВ

Председатель президиума
Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ВЫЗОВЫ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА В 2026 ГОДУ: РОСТ ДОБЫЧИ НА ФОНЕ РОСТА УЯЗВИМОСТЕЙ

В 2026 году нефтегазовая отрасль Казахстана входит в непростой цикл. На поверхности картина выглядит обнадеживающе. Крупные проекты, прежде всего Тенгиз, уже дали заметный прирост добычи в 2025 году. Отрасль вернулась к цифрам, которых рынок ждал давно. Но именно в этот момент стало особенно ясно: рост объемов сам по себе больше не означает рост устойчивости.



Аскар ИСМАИЛОВ,
Эксперт нефтегазовой отрасли

Казахстан подходит к 2026 году с парадоксальной конструкцией. Страна добывает больше, но чувствует себя менее защищенной. Экспорт остается сконцентрированным. Газовый баланс становится все более напряженным. Споры с иностранными консорциумами выходят из управляемой плоскости в юридическую. А внешняя среда больше не дает той ценовой подушки, которая раньше позволяла скрывать системные слабости. Главная особенность 2026 года в том, что нефтегаз Казахстана сталкивается не с одним большим кризисом, а сразу с несколькими пересекающимися ограничениями. Каждое из них по отдельности еще можно было бы переварить. Но вместе они создают среду, где любая ошибка стоит дороже, чем в предыдущие годы.

РОСТ ДОБЫЧИ ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ ГАРАНТИЕЙ СПОКОЙСТВИЯ

После слабой и неровной траектории 2020–2023 годов Казахстан вошел в более высокий коридор добычи нефти и газоконденсата. Во многом это стало результатом расширения на Тенгизе и более активной загрузки крупных проектов. По итогам 2025 года добыча приблизилась к 100 млн тонн. Для отрасли это важный рубеж.

Но в 2026 году сама логика роста меняется. Теперь вопрос уже не в том, можно ли прибавить еще несколько миллионов тонн. Вопрос в другом: насколько эта добыча вообще может быть устойчиво вывезена, монетизирована и защищена от инфраструктурных, правовых и политических сбоев. Формально базовые ожидания по добыче будут ниже прошлогодних объемов. Давление идет сразу с нескольких сторон. Это и проблемы на Тенгизском месторождении в январе и феврале текущего года. Не решены технические сложности на зрелых и крупных активах. И проблемы газоприема на Оренбургском ГПЗ оказывают влияние на Карачаганак. И фактор экспортных ограничений. И более чувствительная реакция государства на экологические, контрактные и социальные вопросы. Иными словами, 2026 год не выглядит годом безусловного роста. Он выглядит годом проверки на прочность всей конструкции.

Если свести все угрозы к одному приоритету, то на первом месте окажется не цена нефти и даже не суды. На первом месте стоит экспортная логистика. Казахстан по-прежнему критически зависит от Каспийского трубопроводного консорциума. Эта зависимость известна давно, но именно события конца 2025 и начала 2026 года снова показали ее реальную цену. Любой сбой на ключевом маршруте быстро превращается из логистической проблемы

в производственную. Ограничения на отгрузке ведут к снижению экспорта. Снижение экспорта давит на добычу. Падение добычи бьет по выручке, бюджету и инвестиционным решениям. Цепочка простая, почти обидно простая.

Когда около 80 процентов экспортной нефти страны завязано на один маршрут, вопрос уже не в том, случится ли очередной сбой. Вопрос в том, когда он случится и насколько болезненным окажется. Для международных инвесторов это означает рост странового и инфраструктурного риска. Для самих операторов это означает более осторожное планирование. Для государства это означает, что тема диверсификации маршрутов давно перестала быть красивой презентацией.

Особенно важно то, что инфраструктурные сбои теперь влияют не только на внешнюю торговлю, но и на внутренние производственные решения. Если экспортный коридор сужается, крупные компании вынуждены либо сокращать добычу, либо искать менее выгодные альтернативы, включая перенаправление части потоков на внутренний рынок или в восточном направлении. Это уже не абстрактный риск, а практический предел роста.

Внешняя конъюнктура не выглядит стабильной. Предварительные прогнозы по Brent указывали на снижение средней цены относительно предыдущих лет, что для Казахстана было особенно чувствительно.

Однако ближневосточный кризис привел к росту цен на нефть. При этом сохраняется и спор о балансе спроса и предложения, так как критического роста цен на нефть на фоне военных действий не произошло. Когда закончится военный конфликт пока трудно прогнозируемо, как и цены на нефть.



ГАЗ ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ ПРИЛОЖЕНИЕМ К НЕФТИ

Еще одна фундаментальная тема 2026 года связана с газом. Долгое время газ в Казахстане воспринимался как производная от нефтяного сектора. После жесткой критики президента ситуация меняется. Проблема не в том, что газа в принципе нет. Проблема в том, что между валовой добычей и товарным газом лежит целая цепочка ограничений. Это и обратная закачка газа, это и газопереработка, сезонность, инфраструктура, внутренние обязательства по газификации и тарифная чувствительность. Все это превращает газовый вопрос из технического в политико-экономический. Показательно, что еще в предыдущие годы государство фиксировало недо-

МАКРОЭКОНОМИКА ТОЖЕ ДАВИТ НА ОТРАСЛЬ

Нефтегаз в 2026 году работает не в вакууме. Общий макроэкономический фон Казахстана добавляет отрасли еще один слой давления. Экономика в 2024–2026 годах демонстрирует высокую внутреннюю активность, рост инфраструктурных расходов и заметное инфляционное давление. Для нефтегаза это означает более дорогие подрядные работы, рост стоимости сервисов и более сложную финансовую модель для новых инвестиций. Когда инфляция остается двузначной, а стоимость денег растет, даже сильные проекты начинают выглядеть менее комфортно. Особенно тревожный сигнал связан с внеш-

стижение планов по товарному газу. Причины назывались вполне конкретные: ограничения приема карачаганакского газа, ремонты и узкие места переработки.

В 2026 году эта тема становится еще важнее, потому что спрос внутри страны растет, а газовая система должна одновременно обслуживать население, энергетику и промышленность.

Отсюда главный вывод. Газовый контур больше нельзя вести по остаточному принципу. Он требует отдельной промышленной политики. Иначе любая прибавка в валовой добыче будет звучать красиво в отчете, но плохо работать в реальной экономике.

ними инвестициями. Для капиталоемкой сырьевой отрасли важен не только объем внутренних вложений, но и качество внешнего аппетита к стране. Если чистые прямые иностранные инвестиции разворачиваются в отрицательную зону, это нельзя игнорировать. Нефтегаз может еще какое-то время жить на инерции старых соглашений, крупных консорциумов и уже начатых проектов. Но для новых циклов развития такой фон уже хуже. Проще говоря, в 2026 году отрасль сталкивается не только с вопросом, где добывать, но и с вопросом, на каких деньгах и на каких условиях.

ЮРИДИЧЕСКИЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ СПОРЫ ПЕРЕСТАЮТ БЫТЬ ФОНОМ

Еще недавно экологические претензии и юридические конфликты можно было воспринимать как неприятный, но периферийный шум вокруг крупных проектов. Сейчас это уже часть инвестиционного уравнения. Кейс Кашагана стал показательной точкой. Ответный арбитраж акционеров консорциума по поводу многомиллиардного экологического штрафа не просто создает громкий новостной фон. Он меняет восприятие казахстанской юрисдикции крупным инвестором. Даже если государ-

ство исходит из собственных законных интересов, сам факт перехода конфликта в столь масштабную юридическую фазу повышает стоимость будущих решений. Для отрасли это означает рост странового риска. Деньги становятся дороже. Страхование становится сложнее. Новые инвестиционные решения проходят через более жесткий фильтр. Некоторые проекты могут не отмениться, но зависнуть в паузе. Иногда именно пауза и оказывается самым дорогим сценарием.

ГЛАВНЫЙ ВЫЗОВ 2026 ГОДА НЕ В ОБЪЕМЕ, А В АРХИТЕКТУРЕ

На первый взгляд может показаться, что у Казахстана в 2026 году все еще неплохая стартовая позиция. Крупные проекты работают. Добыча высока. Экспорт держится. Государство сохраняет управляемость сектором. Но картина плохо описывает то, что происходит под поверхностью. Главная проблема состоит в том, что отрасль остается собранной вокруг слишком узкой архитектуры. Один доминирующий экспортный маршрут. Несколько крупных проектов, от которых зависит слишком многое. Высокая роль внешних консорциумов и внешней технологии. Газовая система, которая пока не стала полноценной опорой индустриального роста. Регуляторная среда, где любое обострение быстро переходит в политический и юридический уровень.

В таких условиях даже хорошие показатели могут создавать ложное чувство устойчивости. Отрасль внешне растет, но внутренний запас прочности не увеличивается.

Если смотреть на 2026 год без иллюзий, то повестка для Казахстана довольно ясна. Во-первых, стране нужна не абстрактная, а практическая диверсификация экспортных маршрутов. Не один символический альтернативный проект, а портфель решений с понятной экономикой, графиком и резервной

логикой на случай сбоя. Во-вторых, нужен более аккуратный и централизованный контур управления крупными юридическими спорами. Рынок может принять жесткую позицию государства. Но рынок плохо переносит непредсказуемость. В-третьих, газовую проблему придется решать как вопрос экономической безопасности. Не только через рост добычи, но и через рост переработки, хранения и управляемости сезонных пиков. В-четвертых, отрасли нужен новый разговор о технологической эффективности. Наконец, государству и недропользователям придется искать более взрослую формулу отношений. Не модель бесконечного торга, а модель обмена предсказуемости на инвестиции в устойчивость. В экспорт, в газ, в безопасность, в экологическую дисциплину.

2026 год вряд ли станет годом обвала. Будет много вызовов.

Но он вполне может стать годом, когда окончательно выяснится, что старую модель нефтегазовой отрасли Казахстану необходимо менять кардинально. Добывать много теперь мало.

Нужно еще уметь вывезти, защитить, переработать и не перессориться по пути с теми, с кем эта нефть и газ добываются.

OILFIELD SERVICES OF KAZAKHSTAN: A NEW STAGE OF DEVELOPMENT OVER 15 YEARS

In his Address to the Nation, “Kazakhstan in the Era of Artificial Intelligence: Current Issues and Their Resolution Through Fundamental Digital Transformation,” President Kassym-Jomart Tokayev emphasized the need to modernize the economy through large-scale digitalization and the broad implementation of artificial intelligence technologies. The oilfield services sector has not remained aside from these processes.

Last year, the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan held in Atyrau the first forum dedicated to the application of artificial intelligence in the oil and gas industry. The event was initiated by the Union itself. Notably, most participants were citizens of Kazakhstan under the age of 30, and 70% of them visited both the oil industry and the city of Atyrau for the first time. This clearly demonstrates that the emerging economic direction offers broad opportunities for young people and holds significant potential.

The President of the Republic of Kazakhstan has declared 2026 the **Year of Digitalization and Artificial Intelligence**.

Our key principle in implementing AI is to prevent job cuts. The primary objective is to achieve economically justified cost reduction and increased efficiency. In this regard, specific approaches and solutions for AI integration have been proposed — from major operators and service companies to Kazakhstani startups, fintech teams, engineering bureaus, and IT integrators. Priority is given to applying AI in areas that pose risks to human life and health. The relevant fundamental provision is also reflected in the updated Constitution, as the highest value remains the life and health of Kazakhstan’s citizens.

Today, many oil and gas companies actively utilize AI capabilities in their safety and security divisions. The second strategic direction is directly linked to the tasks outlined by the President in his congratulatory message on Oil Workers’ Day in 2023. The Head of State instructed the Government to ensure the



implementation of engineering and design work for major projects within Kazakhstan.

In this context, our objective is to establish joint ventures with major international engineering companies in order to involve Kazakhstani specialists in the intellectual component of projects. Simultaneously, measures are being implemented to strengthen the technical capacity of domestic design organizations. This requires high-performance processors, advanced technologies, and professional development of specialists — with the best talents sent to leading international universities for training.

The implementation of any project requires three key resources:

1. qualified personnel;
2. technical capabilities;
3. accessible financing.

Any project requires investment. However, second-tier banks in Kazakhstan are not prepared to participate in large-scale projects by sharing business risks with enterprises. An additional constraining factor is the high lending rate — in some cases reaching up to 30%. Meanwhile, foreign companies attract financing from Western banks at rates of 3–4%. The financing issue remains a serious barrier to the localization of engineering and design work in Kazakhstan. Therefore, the task has been set to jointly increase, together with the state and investors, the number of financial institutions capable of providing affordable and preferential financing to Kazakhstani project companies.

This year marks the 15th anniversary of the Union of Oilfield Service Companies of Kazakhstan (*KazService*). Its establishment coincided with a period of active growth in the country's oil and gas sector. In 2011, oil production in Kazakhstan exceeded 80 million tons, and revenues to the national budget amounted

THE IMPORTANCE OF THE OILFIELD SERVICES INDUSTRY

Since its foundation, KazService has systematically protected industry interests, enhanced the competitiveness of domestic companies, and promoted the development of local content in oil and gas projects. The state also provides significant support. The industry demonstrates steady growth and progressive development.

In September 2023, Kassym-Jomart Tokayev proposed developing the export of oilfield services to Qatar. This marked an important stage in strengthening bilateral economic relations. Oil and gas projects exceeding USD 50 billion laid the foundation for long-term cooperation. Following the President's instruction and at the initiative of KazService, a Kazakhstan–Qatar business forum was held in Doha in 2024, resulting in the signing of a number of significant agreements, primarily in the oil and gas sector. From that period, Kazakh Invest began active investment activities.

A key area of support for the industry remains the improvement of the investment climate and the

to 3.8 trillion tenge. It was during this period that companies servicing the oil and gas sector began to emerge as an independent economic direction.

At that time, domestic service companies lacked sufficient experience in systematic cooperation with international operators. Each enterprise built relationships with major operators independently, which negatively affected the long-term sustainability of the industry and the formation of a unified ecosystem. Recognizing the need for consolidation, national companies with experience cooperating with foreign partners since 1993 initiated the creation of a professional association uniting service companies in the sector.

During the formation stage of KazService, leading companies of the country actively supported the Union. Foreign partners also made a substantial contribution by sharing their experience in establishing industry associations and implementing international projects.

promotion of major projects, including expanded cooperation with international investors such as Chevron. Attracting long-term investments and ensuring sustainable project implementation are priorities of state policy.

One significant direction has been the establishment of joint ventures with foreign partners. In particular, the company Renaissance Heavy Industries was founded. Together with the Turkish companies Tekfen and Gama, and with the participation of 12 Kazakhstani companies, the consortium Asar was created. Additionally, a joint venture SemArco was established with the participation of the Greek company Archirodon. In total, around 50 joint ventures have been formed. This enabled Kazakhstani companies to move from subcontractor roles to direct contracting.

A notable example is the Future Growth Project at the Tengiz field, valued at USD 48 billion: instead of the initially projected USD 12 billion expected to remain in Kazakhstan's economy, USD 23 billion was

ultimately retained. This is the result of the effective work of joint ventures.

Moreover, through joint ventures, Kazakhstani companies gained access to financing from European banks at reduced interest rates.

Going forward, participation in foreign projects jointly with international partners is expected to expand, strengthening the export potential of Kazakhstani companies. From both economic and strategic perspectives, this approach has proven effective.

OILFIELD SERVICES AND THE GLOBAL ECONOMY

Amid global challenges, technological modernization and innovation have become key factors of industry sustainability.

In the United States, the United Kingdom, Norway, and China, the use of AI in oilfield services is rapidly expanding. Robotic solutions are employed for seismic data analysis, production optimization, pipeline

and equipment monitoring, accident prevention, and minimization of environmental risks. Major international companies — ExxonMobil, Shell, Schlumberger, Halliburton, and Chevron — are actively implementing these technologies, reducing costs while enhancing industrial safety and operational efficiency.

Key Strategic Objectives

1. **Development of an AI Hub** — positioning Kazakhstan as a regional center for artificial intelligence.
2. **Localization of Engineering and Design Work** — development of a detailed roadmap for transferring engineering activities to Kazakhstan and actively attracting investment.
3. **Development of Domestic Manufacturing** — in 2024–2025, together with Karachaganak Petroleum Operating, Tengizchevroil, and North Caspian Operating Company, forums of Kazakhstani manufacturers were held. As a result, the share of Kazakhstani goods in TCO projects increased from 4% to 12%, in KPO from 9% to 18%, and in NCOC from 4% to 11%. The strategic goal is to raise the level of local content to 25–30% by 2030.
4. **Development of Nuclear Energy** — construction of three major nuclear power plants is planned. Members of the Union must develop competencies not only in oil and gas, but also in nuclear energy.
5. **Breakthrough in Gas Chemistry** — the KPI polypropylene plant project has been completed; construction has begun on the Silleno (polyethylene) and PetroChem projects.
6. **Gasification and New Projects** — more than 30 major projects are planned to expand gasification and increase the use of gas in households and industry.
7. **Our task is to actively participate in the implementation of all these initiatives.** Each direction contributes to strengthening the country's economic resilience, reducing social risks, and improving the welfare of citizens.

Rashid ZHAKSYLYKOV

Chairman of the Presidium
Union of Oil Service Companies of Kazakhstan



GIC И SUPCON TURAN 5S: ИННОВАЦИИ И РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

Global Industrial Construction — динамично развивающаяся компания на рынке Казахстана. Основанная в 1997 году, она реализует широкий спектр строительно-монтажных и инженерных услуг для предприятий нефтеперерабатывающей и нефтехимической отрасли.

Штат компании сформирован из высококвалифицированных специалистов, прошедших обучение в казахстанских и зарубежных учебных заведениях. GIC обладает необходимыми лицензиями и разрешениями, что позволяет предоставлять широкий спектр услуг в соответствии с международными стандартами качества.

Компания выполняет комплексные работы по строительству и модернизации промышленных объектов, включая монтаж технологического оборудования, пусконаладочные работы и внедрение автоматизированных решений для повышения надежности производственных процессов.



ПАРТНЕРСТВО С SUPCON И ОТКРЫТИЕ ФИЛИАЛА SUPCON TURAN 5S

В рамках стратегического развития GIC совместно с китайской компанией SUPCON открыла филиал SUPCON TURAN 5S в городе Атырау. Торжественное открытие состоялось 12 декабря 2025 года. Филиал является официальным дистрибьютором SUPCON и предлагает решения для нефтегазовой отрасли, нефтехимии, энергетики и металлургии.

Компания развивает сотрудничество с крупными промышленными предприятиями Казахстана, включая Eskene LPG, ЕвроХим Каратау и КазГПЗ. Технологии SUPCON широко применяются на крупных промышленных объектах, включая нефтеперерабатывающие и нефтехимические комплексы.

Филиал SUPCON TURAN 5S в Казахстане представляет программно-технические решения, включая PLC G5Pro, распределённые системы управления DCS TCS-900 и ECS-700, а также приборы КИПиА для различных отраслей промышленности. Специалисты филиала прошли обучение в Ханчжоу (*Китай*) и регулярно повышают квалификацию, что позволяет внедрять современные технологии автоматизации на предприятиях Казахстана.

INFINITY GROUP: РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ ЗАПАДНОГО КАЗАХСТАНА

Infinity Group — диверсифицированный казахстанский холдинг с более чем 20-летним опытом в строительстве, инфраструктуре, логистике, hospitality и развитии городской среды.

Штаб-квартира компании находится в Атырау. Деятельность группы строится по принципу Build. Own. Operate., обеспечивая полный цикл реализации проектов — от концепции до эксплуатации.



ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕКТОРА

Через структуры Aspar Kashagan/Vaternas компания развивает и управляет вахтовыми, жилыми и логистическими комплексами в Атырау, Тенгизе и Карабатане. Infinity Group предоставляет услуги размещения и питания для компаний NCOC, Tengizchevroil, Silleno, GATE, KENT и АГС, соблюдая международные стандарты безопасности. Показатель компании — более 1 000 000 человеко-часов без Lost Time Accident.

Также реализуется проект Infinity Industrial — завод по производству пластиковых изделий на территории СЭЗ НИИТ.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ И ГОРОДСКАЯ СРЕДА

В портфель группы входят Infinity Mall Atyrau, Infinity Plaza Hotel & Apartments, Sunkar Tower, а также другие офисные и сервисные объекты.

ГОРОДСКОЙ КЛАСТЕР И ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА

Важным проектом стал Infinity EcoPark — пространство, объединяющее спорт, кино и гастрономию. Цифровую интеграцию активов обеспечивает платформа Infinity Smart.

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Во время наводнения в Атырауской области в 2024 году компания разместила более 1 500 жителей Кульсары на территории поселка Vaternas.

Infinity Group также является основателем и главным спонсором Atyrau Marathon, одного из крупнейших спортивных событий региона.

Сегодня Infinity Group — это более 1 500 сотрудников, международные сертификаты ISO и диверсифицированный портфель проектов, развивающих инфраструктуру и городскую среду региона.

Infinity Group — building the energy of the future, today.



ТОО «КАЗКОМСЕРВИС»

*ТОО «Казкомсервис» является крупной строительной компанией
имеющей большой опыт в строительстве объектов разной технической сложности.*



ТОО «Казкомсервис» осуществляющее свою деятельность на территории Республики Казахстан. Успешно работает в Атырауской, Западно-Казахстанской, Мангыстауской, Жамбуйской и Актыбинской области.

- Промышленное и гражданское строительство;
- Электромонтажные работы и КИПиА;
- Строительство автомобильных дорог и автомобильных мостов;
- Строительство ЖД подъездных путей и объектов железнодорожной инфраструктуры;
- Производство железобетонных изделий и товарного бетона;
- Прокат и утиль металлолома.

Телефон: +7 7122 45-74-36

E-mail: info@kazcomservice.kz

www.kazcomservice.kz



СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА: 15 ЛЕТ КОНСОЛИДАЦИИ И РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

Бірлік болмай, тірлік болмас — «Нет единства, нет успеха». С этим девизом в 2011 году был создан Союз нефтесервисных компаний Казахстана (KazService). Основная миссия Союза — объединить отечественные компании для консолидации усилий в решении отраслевых проблем и развитии национальной нефтесервисной отрасли.

Нефтесервисный сектор является одним из ведущих в экономике Казахстана: в отрасли задействовано более 1 000 компаний и более 180 000 специалистов. Ежегодные закупки нефтедобывающего сектора составляют порядка \$13 млрд, при этом участие казахстанских компаний не превышает 50%. Даже повышение локального содержания всего на один процент способно удерживать в стране дополнительно \$130 млн ежегодно.

Сегодня Союз объединяет более 200 компаний с суммарным оборотом свыше 3 трлн тенге, что составляет четверть расходов республиканского бюджета на сектор. KazService стал диалоговой платформой между государством, операторами, инвесторами и поставщиками услуг, поддерживая создание совместных предприятий с иностранными партнерами — их уже более 10.

Союз активно участвует в формировании законодательной базы и регуляторных инициатив в нефтесервисной сфере.

Например, действующий Кодекс о недропользовании сохраняет меры поддержки отечественных компаний: новые инвесторы обязаны закупать не менее 50% услуг у казахстанских подрядчиков.

Одним из ключевых инструментов работы Союза являются круглые столы и ежегодная конференция «Казнефтегазсервис». Эти мероприятия способствуют обсуждению вопросов:

- доступ казахстанских компаний к долгосрочным планам закупок;
- взаимодействие подрядчиков с заказчиками;
- критерии отбора подрядчиков и вопросы государственного регулирования;
- участие отечественных компаний в проектах расширения крупных недропользователей;
- законодательные инициативы.

Совместное обсуждение этих вопросов позволяет выявлять потенциал отрасли, стимулируя инвестиции и создавая конкурентоспособный рынок сервисных услуг.



ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

В первые годы работы Союза основное внимание уделялось формированию доверия и компетентности, установлению диалога с государственными органами и ключевыми игроками рынка, а также консолидации данных от участников отрасли.

Уже в 2012 году была проведена первая конференция «Казнефтегазсервис», которая стала ежегодной и превратилась в ключевое мероприятие отрасли.

Союз установил партнерские отношения с иностранными ассоциациями, включая норвежскую INTSOK, Тюменскую ассоциацию нефтегазосервисных компаний, французскую GEP AFTR и нидерландскую IRO.

Важной инициативой стало издание журнала «KazService», который по сей день остается основным источником аналитической информации для отрасли, публикуя кейсы, интервью и обзоры рынка.

За 15 лет работы отрасль прошла значительный путь: региональные компании выросли до уровня крупных игроков, создавая рабочие места и выполняя социальную функцию в регионах.

Союз способствовал формированию навыков ведения конструктивного диалога, создания совместных предприятий и консорциумов, а также внедрению культуры локализации.





ВЫЗОВЫ И ПРИОРИТЕТЫ НА БУДУЩЕЕ

Основные вызовы на ближайшее десятилетие связаны с:

- развитием технологических и цифровых компетенций;
- оптимизацией бизнес-процессов и соблюдением международных стандартов качества и комплаенса;
- подготовкой человеческого капитала, способного адаптироваться к новым условиям и технологиям;
- декарбонизацией и интеграцией возобновляемых источников энергии.

Основной приоритет отрасли — укрепление человеческого капитала, развитие компетенций и повышение конкурентоспособности казахстанских компаний на международной арене.

Союз нефтесервисных компаний Казахстана доказал, что консолидация усилий, диалог с государством и поддержка отечественных компаний создают устойчивый фундамент для развития отрасли.



15 лет активной работы показали, что при правильном подходе национальный нефтесервис способен конкурировать с иностранными компаниями, вносить значимый вклад в экономику и обеспечивать технологическое и социальное развитие Казахстана.



INTERTEACH

KAZAKHSTAN · CENTRAL ASIA · GERMANY

KAZAKHSTAN
UZBEKISTAN
KYRGYZSTAN
TURKMENISTAN



COMBINING INTERNATIONAL EXPERIENCE WITH LOCAL WISDOM

Medical insurance
Medical assistance
Evacuation, repatriation
Own clinics

269, FURMANOV ST., 050059, ALMATY,
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
ROUND-THE-CLOCK CALL-CENTER +7 727 3 200 200
E-MAIL: INTERTEACH@INTERTEACH.KZ

WWW.INTERTEACH.KZ

QUALITY STANDARDS



OHSAS 18001:2007
ISO 14001:2004



OHSAS 18001:2007
ISO 14001:2004



СТ РК ИСО 9001:2009



Brussels 1999



Brussels 2000



Geneva 2004



Frankfurt 2006



Золотой Алтын 2006



Moscow 2008



Алматы 2013

The exclusive agreement
with the Global insurance company
Allianz Global Benefits





Mr. Müllerhölzer
Chairman of the Board

15 ЛЕТ KAZSERVICE: ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Бывший генеральный директор KazService Нурлан ЖУМАГУЛОВ рассказывает, как отечественный нефтесервис превратился из закрытого рынка в зрелую отрасль и с какими вызовами ему предстоит столкнуться в будущем.

Как, на ваш взгляд, изменилась нефтесервисная отрасль за 15 лет, и какие из этих изменений стали наиболее значимыми для KazService?

➤ На заре создания KazService нефтесервис в Казахстане был, по сути, закрытым и узким бизнесом с низкой долей локализации в крупных нефтегазовых проектах как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак. На проектах с участием КазМунайГаз за 15 лет в принципе ничего и не изменилось: практически одни и те же подрядчики.

Для KazService ключевым стало то, что отрасль поверила в силу объединения. Если в первые годы приходилось доказывать и госорганам, и нефтедобывающим компаниям, что казахстанский нефтесервис — это не «вчерашний день», то сегодня Союз — это полноценный институт, на базе которого принимаются важные для отрасли решения, создаются совместные предприятия между иностранными и местными компаниями. KazService прошел путь от лоббирования интересов отдельных игроков до выработки общих правил игры для всей экосистемы нефтесервиса. Сейчас мы видим, что даже на крупных капитальных проектах обязательно привлекаются отечественные нефтесервисные компании.

Какую роль KazService играл в период вашего руководства Союзом и что этот опыт значил лично для вас?

➤ В период моего руководства KazService выполнял, я бы сказал, роль «интегратора» и «переводчика». Интегратора — потому что мы старались собрать разрозненные голоса сервисных компаний в единую консолидированную позицию: создавали комитеты по секторам (*бурение, инжиниринг, строительство*). А «переводчика» — потому что нам

приходилось переводить с языка бизнеса на чиновничий язык и обратно, объяснять регуляторам технологические нюансы, а сервисным компаниям — логику государственных приоритетов. Нам удалось добиться того, что министры и даже президент отдельно произносили слово «нефтесервис».

Лично для меня это был колоссальный опыт, который научил меня видеть картину целиком: от проблем конкретного бурового мастера на месторождении до макроэкономических эффектов нефтесервиса для ВВП страны. Благодаря языку точных цифр удалось достучаться и быть услышанным как среди нефтяных компаний, так и среди госорганов.

С какими ключевыми вызовами и трудностями вы сталкивались в период работы Генеральным директором KazService, и какие управленческие решения оказались наиболее важными?

➤ Вызовов было много. Самый тяжелый, пожалуй, был связан с пандемией коронавируса и падением цен на нефть. Сотни нефтесервисных компаний, где трудятся десятки тысяч наших сограждан прошли через трудности: заказчики оптимизировали расходы, отправляли в отпуска на без содержания работников нефтесервиса.

Наиболее важным управленческим решением тогда стал отказ от политики простого «информирования о проблемах». Мы перешли к тактике «антикризисного штаба». Мы не просто писали письма в министерства, а садились за один стол с недропользователями, финансовыми институтами и госорганами, выработывая конкретные механизмы: отсрочки, гарантии, программы рефинансирования. Даже были моменты, когда работников пенсионного и предпенсионного возрастов хотели ограни-

чить от вахтовых работ, но удалось избежать подобных сокращений.

Какой вклад, по вашему мнению, вам удалось внести в развитие и укрепление KazService за время вашего руководства?

➤ Мне бы не хотелось оценивать себя самому, это сделают коллеги и история. Но если говорить о том, что мы пытались привить, то это институциональная память и преемственность.

Я горжусь тем, что нам удалось выстроить системную работу с госорганами — перевести отношения из разряда «просьб» в разряд экспертного сопровождения законопроектов.

Сейчас KazService состоит во многих Рабочих группах по вопросам развития местного содержания и нефтесервиса.

Какой главный вызов вы видите для нефтесервисной отрасли в ближайшее десятилетие?

➤ Главный вызов, и он уже стоит на пороге — это человеческий капитал и энергетический переход. С одной стороны, у нас стареют кадры, падает престиж нефтяника. Это раньше нефтяник много зарабатывал, но сейчас молодые IT-специалисты и финансисты зарабатывают гораздо больше. Мы можем иметь самую современную технику, но если некому будет на ней работать и принимать решения — отрасль встанет. Либо заново придут иностранные специалисты в отрасль.

С другой стороны, энергетический переход и «зеленая повестка» — это не просто модные слова. Инвестиции в традиционную нефтедобычу будут сокращаться. Вызов для нефтесервиса в том, чтобы не остаться «станцией ушедшего поезда», а научиться конвертировать свои компетенции в смежные области: строительство Атомных электростанций, ветрогенераторов, угольных и газовых электростанций, ГПЗ и НПЗ. Пожалуй, пора уже менять слово «нефтесервис» на «энергетический сервис».

Какой ключевой приоритет, на ваш взгляд, должен стать определяющим для отрасли после 2025 года?

➤ Ключевой приоритет после 2025 года — это предсказуемость и рентабельность контрактов в условиях волатильности. Увы, крупных проектов на горизонте не предвидится в краткосрочной перспективе. Рынок нефтесервиса будет сужаться, компании начнут демпинговать чтобы залезть в последний уходящий вагон поезда (к примеру, на Тенгизе заключаются сервисные контракты сразу до 2033 года).

Мы уже прошли через эпоху демпинга, когда выигрывал тендер тот, кто давал цену ниже себестоимости, лишь бы зайти на объект. После 2025 года отрасль должна наконец созреть для того, чтобы заказчик (недропользователь) и подрядчик перестали быть врагами и стали партнерами.

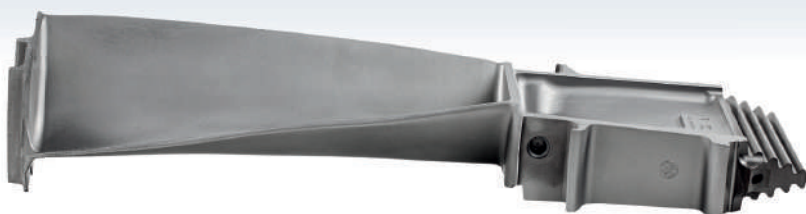
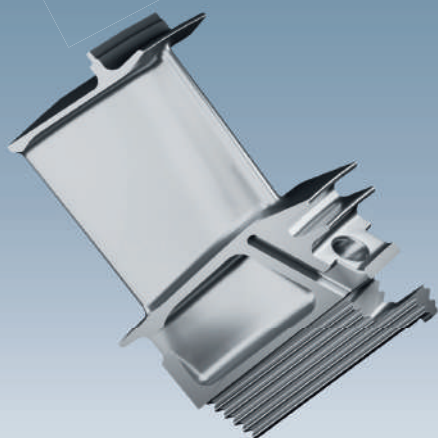
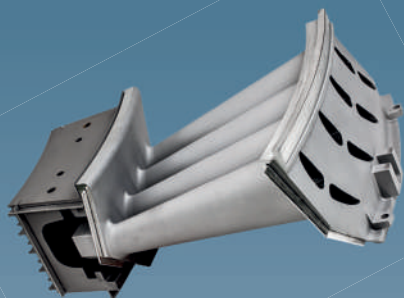
Почему заказчику важно иметь надежного партнера?

- 1. Износ техники.** Парк оборудования стареет. Если мы не будем закладывать в контракты адекватную амортизацию и ремонты, через 5 лет в Казахстане просто не останется исправной техники.
- 2. Кадровый голод.** Хороший специалист стоит дорого. Чтобы удержать бурильщика или геолога, платить нужно не «рыночные минимум», а конкурентные деньги. Для этого маржинальность контрактов должна позволять это делать.

Поэтому главный фокус должен быть на установление справедливых расценок на услуги нефтесервиса и долгосрочных правил игры. Важно, чтобы отечественный нефтесервис мог планировать развитие хотя бы на 3-5 лет вперед, зная, что завтра заказчик не придет с требованием скидки в 30% из-за скачка тенге. Определяющим должен стать переход от «тендера на понижение цены» к «тендеру на эффективность и надежность».

Your gas turbine. Our expertise.

ОЕМ-эквивалентные новые и восстановленные запчасти и комплектующие для газовых турбин, а так же блочно-модульные энергогенерирующие установки адаптированные под ваши требования и сроки поставки.



GE® Frame B, E and F-Class | MHI® | Siemens Energy® SGT100/200/600, TB5000 / TB5400 | Legacy Siemens Westinghouse | Solar Turbines® - Mars®, Taurus™



Get in Touch
Today



ЗРЕЛОСТЬ РЫНКА ПОДЪЕМНОЙ ТЕХНИКИ НАЧИНАЕТСЯ ТАМ, ГДЕ БЕЗОПАСНОСТЬ СТАНОВИТСЯ СТАНДАРТОМ, А НЕ ОПЦИЕЙ

Карлыгаш ЕГИЗБАЕВА, Генеральный Директор Riwal Kazakhstan — о развитии рынка самоходных подъемников, международных стандартах безопасности и будущем индустрии в Казахстане

Рынок самоходных подъемников в Казахстане постепенно становится более зрелым и профессиональным. Строительство инфраструктуры, развитие промышленности и новые инвестиционные проекты увеличивают спрос на специализированную технику для работы на высоте.

О РЫНКЕ И РАЗВИТИИ ОТРАСЛИ

Рынок подъемной техники в Казахстане сегодня активно развивается. Как вы оцениваете его текущее состояние?

➔ Рынок действительно проходит этап трансформации. Если раньше основной спрос приходился на нефтегазовый сектор, то сегодня мы видим значительно более широкую диверсификацию.

Самоходные подъемники активно используются в строительстве, промышленности, энергетике, логистике и на инфраструктурных проектах. Это техника, которая позволяет безопасно поднимать людей и оборудование на высоту десятков метров, обеспечивая мобильность и эффективность выполнения работ.

Во многих странах мира использование подъемников уже давно является стандартом. В Казахстане этот рынок продолжает формироваться, и мы наблюдаем устойчивый рост интереса к таким решениям. Роль Riwal на рынке Казахстана.

Какую роль сегодня играет Riwal Kazakhstan на этом рынке?

➔ Riwal начал работу в Казахстане в 2007 году, и на протяжении долгого времени наша деятель-

ность была тесно связана с проектами в нефтегазовой отрасли.

Именно этот сектор стал основой для формирования культуры использования самоходных подъемников на крупных промышленных объектах страны.

Со временем рынок начал активно диверсифицироваться, и вместе с ним расширилась и география нашей работы.

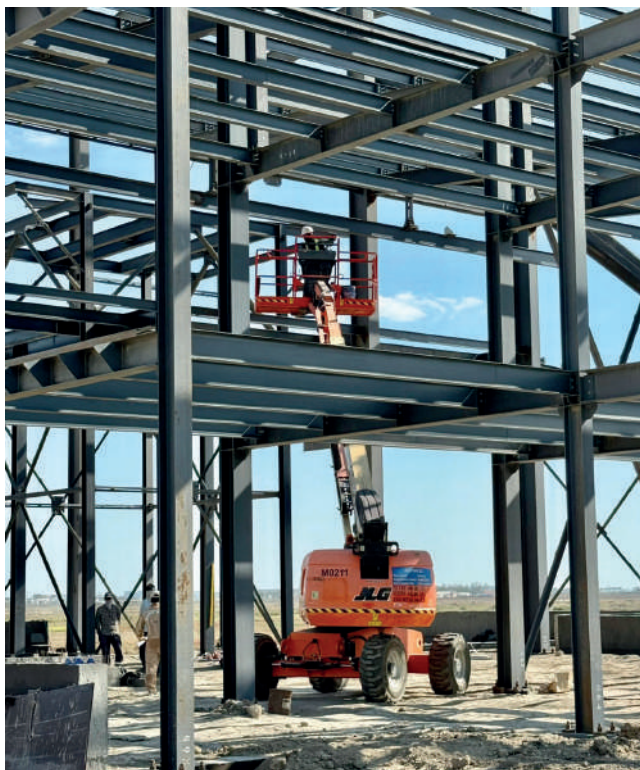
Сегодня Riwal Kazakhstan представлен уже в 11 городах, что позволяет нам поддерживать проекты по всей территории страны — от промышленных и энергетических объектов до строительных и инфраструктурных проектов.

Наша задача — не просто предоставлять технику в аренду, а помогать клиентам эффективно и безопасно реализовывать проекты.

Мы сопровождаем заказчиков на всех этапах: от подбора оборудования до сервисной поддержки и обучения операторов.

Кроме того, мы являемся официальным дилером мирового бренда JLG, одного из крупнейших производителей подъемной техники в мире.

Это позволяет нашим клиентам работать на современном, надежном и технологичном оборудовании.



БЕЗОПАСНОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ИНДУСТРИИ

Ваша компания активно продвигает тему безопасности. Почему это настолько важно для отрасли?

➤ Работа на высоте всегда связана с повышенными рисками, поэтому безопасность — это фундамент нашей индустрии. Именно поэтому Rival Kazakhstan является единственным авторизованным тренинг-центром IPAF в стране. IPAF (*International Powered Access Federation*) — международная организация, которая объединяет производителей техники, арендные компании и пользователей оборудования по всему миру и занимается развитием стандартов безопасной работы на подъемной технике. В нашем тренинг-центре специалисты проходят обучение по международным стандартам IPAF и получают соответствующую сертификацию. Мы уверены, что развитие культуры безопасности — это ключевой фактор зрелости рынка.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И УЧАСТИЕ В IPAF

Вы также недавно вошли в совет IPAF. Что это означает для Казахстана?

➤ С 2026 года я являюсь членом регионального совета IPAF по Ближнему Востоку и Казахстану (*IPAF Middle East Council*).

Это дает возможность представлять Казахстан на международной площадке и участвовать в развитии стандартов безопасности при работе с подъемной техникой.

Для нас это также означает дополнительную ответственность — развивать вопросы безопасной работы на высоте внутри страны, поддерживать образовательные инициативы и формировать профессиональную культуру в отрасли.

Мы видим большой потенциал в том, чтобы в ближайшие годы значительно повысить уровень подготовки специалистов, работающих с подъемной техникой.

О КОНКУРЕНЦИИ И ДЕМПИНГЕ

В отрасли часто обсуждается проблема демпинга цен. Насколько это актуально для рынка?

➤ К сожалению, демпинг — это реальность для многих развивающихся рынков, и Казахстан не исключение.

Иногда заказчики сталкивают компании между собой в ценовых переговорах, и некоторые игроки идут на резкое снижение ставок, чтобы получить проект.

Но такая практика никогда не приводит к устойчивому развитию рынка. Когда цена становится единственным фактором, страдает качество сервиса, техническое состояние оборудования и, что самое важное, безопасность.

В долгосрочной перспективе выигрывает не тот, кто предложил самую низкую цену, а тот, кто обеспечивает надежность, безопасность и профессиональный сервис.



О БУДУЩЕМ ИНДУСТРИИ

Некоторые эксперты считают, что рынок подъемной техники в Казахстане все еще находится на ранней стадии развития. Вы согласны с этим?

➤ Я бы сказала, что рынок находится в стадии профессионализации.

С одной стороны, спрос на подъемную технику растет, появляются новые игроки и новые проекты. С другой стороны, отрасли еще предстоит пройти путь формирования единых стандартов — как в вопросах безопасности, так и в вопросах качества сервиса и эксплуатации техники. Но это абсолютно естественный процесс для растущего рынка.

Я уверена, что в ближайшие годы индустрия станет более зрелой. Компании будут конкурировать не только ценой, но и экспертизой, качеством оборудования, сервисом и уровнем подготовки специалистов.

ФИНАЛЬНЫЙ ВОПРОС

Что для вас лично значит управлять компанией в такой индустрии?

➤ Для меня это сочетание ответственности и вдохновения. Наша техника участвует в проектах, которые формируют экономику страны —

строятся заводы, инфраструктура, новые городские пространства.

Но, пожалуй, самое важное — это возможность влиять на развитие самой индустрии.

Мы видим свою миссию не только в развитии бизнеса, но и в формировании новой профессиональной культуры работы на высоте в Казахстане — культуры, где безопасность, качество оборудования и профессиональная подготовка операторов становятся стандартом.

И если через несколько лет рынок станет более зрелым, безопасным и технологичным — значит, мы движемся в правильном направлении.

И ну конечно любой бизнес строится не только на технологиях, стратегии или оборудовании — он строится на людях.

Я искренне горжусь командой Riwal Kazakhstan: это профессионалы, которые ежедневно работают на проектах по всей стране, принимают сложные решения и несут ответственность за безопасность и результат.

Для меня как для руководителя важно создавать среду, в которой люди могут расти, брать на себя ответственность и чувствовать, что они являются частью чего-то большего. Потому что именно сильная команда позволяет не просто развивать компанию, а двигать вперед всю индустрию.



QHSE-AKBARYS: КОМПЛЕКСНЫЕ HSE-РЕШЕНИЯ И ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Основанная в 2007 году, компания ТОО QHSE-Akbarys является одной из ведущих казахстанских компаний в области H₂S-безопасности, комплексных HSE-решений и инновационных подходов для нефтегазовой отрасли.

Миссия компании — создавать решения, которые помогают работать безопасно, ответственно и устойчиво, за счёт инноваций.

С развитой операционной сетью на территории СНГ QHSE-Akbarys предоставляет полный спектр услуг и продуктов по защите жизни и здоровья персонала, а также инженерные решения — от проектирования и внедрения систем КИПиА и газообнаружения, нейтрализации H₂S до аварийно-спасательного реагирования, обучения персонала и HSE-консалтинга.

СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА:

- системы стационарного газообнаружения и извещатели пламени;
- поставка, техническое обслуживание и ремонт контрольно-измерительного оборудования для мониторинга давления, температуры, уровня и расхода;
- внедрение систем пожаротушения и аварийного оповещения.

Компания является официальным партнёром и представителем ведущих мировых производителей оборудования и технологий.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- безопасность при работе с горючими и токсичными газами;
- внедрение и сервис систем газообнаружения, пожаротушения и оповещения;
- газоспасательные и аварийно-спасательные работы;
- поставка оборудования КИПиА и средств индивидуальной защиты;
- аудит, оценка рисков, разработка инструкций, обучение персонала и сопровождение производственных процессов по международным и национальным стандартам.

Надёжность и профессионализм QHSE-Akbarys подтверждены доверием АО НК «КазМунай-Газ», Karachaganak Petroleum Operating (KPO), Tengizchevroil (TCO), NCOC и других.



RENAISSANCE SHIK: ЛИДЕР В ЭЛЕКТРОХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЕ С КОМПЛЕКСНЫМ ИНЖЕНЕРНЫМ ПОДХОДОМ

Товарищество с ограниченной ответственностью Renaissance SHIK демонстрирует устойчивое развитие, основанное на повышении качества и внедрении передовых инженерных решений в сфере электрохимической защиты (ЭХЗ).

Стратегия компании, ориентированная на качество и инженерную экспертизу, получила признание профессионального сообщества, включая премию «Искер» Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» в рамках конкурса «Алтын сапа».

Renaissance SHIK обеспечивает полный цикл реализации систем ЭХЗ — от проектирования и производства оборудования до строительно-монтажных и пусконаладочных работ. Компания включена в Реестр казахстанских товаропроизводителей, что подтверждает соответствие локализации и уровня производства установленным требованиям.

С ростом объёмов заказов компания укрепляет кадровый потенциал, расширяет производственные площадки, оснащённые современным оборудованием, и формирует санитарно-защитную зону радиусом 1 500 метров, обеспечивая безопасность и экологическую ответственность.

Внедрение высокотехнологичных линий и уникальных инженерных решений позволило оптимизировать процессы, увеличить производственные мощности и расширить линейку оборудования ЭХЗ.

Наличие инженерных, производственных и кадровых ресурсов позволяет компании выполнять комплексные проекты на высоком профессиональном уровне.



Директор компании Карпов И.А. награждён орденом «Елеулі еңбегі үшін» Республиканского фонда «EL QURMETY» за вклад в отрасль и развитие кадрового потенциала.

Сегодня Renaissance SHIK реализует проекты на стратегически значимых объектах Казахстана, обеспечивает надёжность и устойчивость систем ЭХЗ, активно развивает экспортные поставки и подтверждает конкурентоспособность своих инженерных решений на региональном уровне.



МҰНАЙ-ГАЗ САЛАСЫНДА КАДР ДАЯРЛАУ: ТЕОРИЯДАН ПРАКТИКАЛЫҚ МОДЕЛГЕ КӨШУ

Соңғы 15 жылда Қазақстандағы мұнай-газ саласында кадр даярлау жүйесі түбегейлі өзгерді.

Білім беру бағдарламалары өндірістің нақты талаптарына бейімделіп, практикалық дағдылар мен цифрлық технологияларға басымдық беруде. Соңғы трендтерге Қазақстан білім беру жүйесі ілесе ала ма, оқу процесі қалай жаңартылуда және болашақ мамандар қандай дағдыларға дайындалуда — осы және өзге де сұрақтарға Қазақстан Республикасы Ғылым және жоғары білім министрі Саясат НҰРБЕК жауап берді.

Соңғы 15 жылда мұнай-газ саласында білім беру, кадр даярлауда қандай өзгерістер бар?

➔ Соңғы 15 жылда Қазақстандағы мұнай-газ саласы үшін мамандар даярлау жүйесінде елеулі өзгерістер орын алды. Білім беру мазмұны өндірістің нақты талаптарына бейімделіп, дәстүрлі теориялық оқытудан практикалық және процесс-бағдарланған модельге көшу байқалады. Оқу бағдарламаларында модельдеу, жобалық оқыту және практикалық дағдыларды қалыптастыруға басымдық берілуде.

Болон процесінің талаптарына сәйкес кредиттік технология, академиялық ұтқырлық, оқыту нәтижелеріне (*learning outcomes*) негізделген тәсілдер енгізілді. Өндірістік тәжірибенің үлесі артты, дуальды оқыту элементтері кеңінен қолданыла бастады. Цифрландыру және жаңа технологиялар білім беру бағдарламаларының ажырамас бөлігіне айналды. Атап айтқанда, оқу жоспарларына цифрлық сауаттылық, data literacy, ақпараттық қауіпсіздік пәндері, бұлтты технологиялар мен цифрлық құралдарды практикада қолдану, жасанды интеллекті элементтері енгізілуде.

Сонымен қатар ЖОО-дары білім беру процесінде ірі кәсіпорындармен ұзақ мерзімді меморандумдар мен ынтымақтастық туралы келісімдер жасап, практикаға бағытталған даярлауды қамтуда.

Кәсіпорындарда практика мен тағылымдамаларды ұйымдастыру және базалық зертханалар құру бойынша жұмыстар жүргізуде. Қазіргі уақытта QazaqGaz компаниясының қолдауымен газ саласына бағытталған стипендиялық және практикалық бағдарламалар іске қосылды. Өндіріс қажеттіліктеріне бейімделген бағдарламалар да дамып келеді. ҚМГ Инжинирингтің тапсырысы бойынша Minor KMG School бағдарламасы іске асырылып, «Технолог (мұнай мен газды өндіру және дайындау)» және «Химик (мұнай-газ өндірудегі химизация)» бағыттары бойынша мамандар даярлануда. Өндірістік серіктестердің қолдауымен заманауи оқу-зертханалық инфрақұрылым қалыптастырылды. Baker Hughes & GE компаниясымен бірлесіп «Бұрғылау және тампонаждық ерітінділер зертханасы», ҚМГ қолдауымен «Мұнай мен газ геологиясы зертханасы», Chevron демеушілігімен Petrohub оқу — өндірістік орталығы ашылды.

Бағдарламалардың мазмұны халықаралық және ұлттық стандарттармен үйлестіріледі. Атап айтқанда, білім беру бағдарламаларын жобалау кезінде ABET (*Accreditation Board for Engineering and Technology*) қағидаттары басшылыққа алынды (*Petroleum engineering оқу бағдарламасы ABET өту жоспарлануда*), сонымен қатар Қазақстан Республикасының Мемлекеттік жалпыға міндетті білім беру стандартының (*МЖБС*) талаптары — кредит көлемі, міндетті компоненттер және циклдер құрылымы — қатаң сақталады.

Инженерлік дайындықты күшейту мақсатында ағылшын тіліндегі пәндер енгізіліп, шетелдік серіктестердің қатысуымен жаңа курстар әзірленді. Соның ішінде Colorado School of Mines университетімен бірлескен курстар мен оқу материалдары мұнай-газ инженериясының заманауи бағыттарын қамтиды.

Сонымен қатар оқу процесіне:

- цифрлық технологиялар,
- деректерді талдау әдістері,
- жасанды интеллект элементтері интеграцияланып, қабат флюид қасиеттері, қабат тау жыныстары қасиеттері, өндіруді оңтайландыру, Capstone project сияқты профильдік пәндерде қолданылуда.

ABET талаптарына сәйкес математика және эксперименттік тәжірибесі бар жаратылыстану ғылымдары жеткілікті енгізілді. Мемлекет басшысының тапсырмасын орындау мақсатында 2024 жылы Министрлік Қ.Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық зерттеу университеті,

Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан техникалық университеті және техникалық жоғары оқу орындарының өкілдерімен бірлесіп, халықаралық стандарттарды ескере отырып, инженерлік кадрларды даярлау моделін әзірледі. Аталған модель аясында кешенді жұмыстар жүргізілуде.

Мектептерде инженерлік сыныптар ашылуда және желілік инженерлік мектептер жобалары іске асырылуда.

«Мектеп — жоғары оқу орны — кәсіпорын» біртұтас тізбегі қалыптастырылуда.

Халықаралық CDIO және EPIR модельдері негізінде инженерлік білім берудің пилоттық стандарттары әзірленуде. Жоғары оқу орындарында тәжірибеге бағытталған оқыту үшін алаңдар құрылуда. Осы бірлескен шара инженерлік білім беру бағдарламаларының профильдік пәндерінің мазмұнын отандық өндірістің нақты жағдайына максималды жақындатуға және кадрларды даярлаудың тәжірибеге бағытталғандығын күшейтуге ықпал етеді.

2024 жылы индустриалды PhD кадрларын даярлау іске қосылды. Докторанттар кәсіпорындармен бірлесіп нақты мәселелерді шешу үшін жұмыс істейді. Осы мақсатта Министрлік тарапынан арнайы 210 грант бөлінді.

«Самұрық-Қазына» АҚ-мен бірлесіп жоғары оқу орындары мен бизнес арасындағы өзара іс-қимылдың жол картасы бекітілді. Менторлық бағдарламалар, тағылымдамалар және дуалды оқыту көзделген. Бүгінгі күнгі жағдай бойынша 72-ден астам жоғары оқу орындарының оқытушылары «Тау-Кен Самұрық» ҰҚ АҚ, «ҚТ» ҰҚ АҚ және «QazaqGaz» ҰҚ АҚ базасында тағылымдамадан өтті. Тағылымдама барысында жоғары оқу орындарының оқытушылары кәсіпорындардың ағымдағы технологияларын, жабдықтарын зерттеді, технологиялық және өндірістік процестерге қатысты, сондай-ақ профильдік пәндердің оқу жоспарларын жаңартуға атсалысты.

Инженерия, технологиялар және ғылым саласында жоғары білікті мамандарды даярлауға бағытталған озық инженерлік мектептер (*best engineering schools*) құру аясында жоғары технологиялық компаниялармен серіктестікте құрылады. Олар оқытуды, ғылыми зерттеулерді және индустриямен өзара әрекеттестікті инновациялық шешімдерді дамыту үшін біріктіреді.

Бүгінгі күні аталған жоғары оқу орындарында инженерлік мектептердің бағыттары анықталды.

С. Өтебаев атындағы Атырау мұнай және газ университеті — мұнай және газ бағыты бойынша

«Ембімұнайгаз», ҚМГ Инжинирингтің Атырау филиалы, Атырау мұнай өңдеу зауыты және басқа да осындай кәсіпорын серіктестерімен жұмыс істейді. Сонымен қатар С.Өтебаев атындағы Атырау мұнай және газ университеті шетелдік серіктестермен де ынтымақтасады (*Я.А.Коменский атындағы қолданбалы ғылымдар университеті (Польша)*), Бақу мұнай жоғары мектебі (*Әзірбайжан*), Әзірбайжан мемлекеттік мұнай және өнеркәсіп университеті, Қытай мұнай университеті және т.б.

Қазіргі таңда мұнай-газ саласы мамандарын даярлауда қандай қордаланған мәселелер бар?

➤ Индустрия сұранысының өте жылдам өзгеруі. Low-carbon energy, автоматтандыру, цифрлық инженерия, жасанды интеллект, роботтандыру сияқты бағыттар кадрларға қойылатын талаптарды түбегейлі өзгертуде. Өндірістегі технологиялар кәсіби стандарттарды жиі өзгертеді, осы мақсатта жоғары оқу орындары білім беру бағдарламаларын өзектендірілген кәсіптік стандарттаға бейімдейді.

Мұнай-газ саласындағы кәсіпорындардың мамандарды бірлесіп даярлауға жиі қызығушылық танытпайды. Кадрларды бірлесіп даярлауда инвестиция салатын компаниялар бәсекелестік артықшылыққа ие болады, ал сала тұтастай алғанда икемді және технологиялық тұрғыдан жетілдірілген жұмыс күшіне ие болады.

Теория мен практика арасындағы алшақтық: оқу жоспарлары саланың тез өзгеріп жатқан технологияларына (*цифрландыру, жасанды интеллект, автоматтандыру*) толықтай жедел бейімделіп үлгермей жатады.

Материалдық-техникалық базаның жеткіліксіздігі: Барлық оқу орындарында өндіріс деңгейіндегі заманауи құрал-жабдықтары жоқ. Бұл студенттердің нақты өндірістік дағдылар алуына кедергі жасайды. Сондықтан жоғары оқу орындары кәсіпорындар базаларында кафедралар ашып, сол жерде теория мен практикалар өткізіледі.

Жоғары оқу орындары практика өткізу үшін кәсіпорындардан тәжірибелі жұмысшылардың, өндірістік

тәжірибесі бар оқытушылардың тапшылығы: кейбір кафедраларда қазіргі заманғы мұнай-газ технологияларына тікелей қатысқан тәжірибелі кадрлар жетіспейді.

Соңғы 10 жылдан бері мұнай-газ саласына оқуға түсушілер арасында қандай тенденция байқалады?

➤ Жұмыс берушілер мен ірі компаниялар тарапынан көрсетілетін қолдау да маңызды рөл атқарады. Ұлттық компаниялар студенттерге стипендиялар, өндірістік практика және жұмысқа орналасу мүмкіндіктерін ұсынып, жастардың салаға деген қызығушылығын арттыруда.

«Petroleum engineering» білім беру бағдарламасына грант негізінде қабылданғандар саны өсуде. Сәтбаев университетінде «Petroleum Engineering» білім беру бағдарламасына грант негізінде қабылданғандар саны 2021 жылы 79 студентті құраса, 2025 жылы айтарлықтай серпіліс байқалып, грант негізінде оқуға 117 білім алушы қабылданды. Бұл көрсеткіштер аталған білім беру бағдарламасының еңбек нарығындағы сұранысының жоғары екенін және талапкерлер тарапынан қызығушылықтың артқанын көрсетеді. ҚБТУ-да «Мұнай-газ ісі» білім беру бағдарламасына қызығушылық соңғы 10 жылда айтарлықтай өсті: 2015 жылы 87 студент қабылдана, 2025 жылы бұл көрсеткіш 440 білім алушыға жетті. Бұл бағдарлама «Атамекен» рейтингі бойынша соңғы 7 жыл қатарынан бірінші орын иеленіп, QS рейтингінде әлем бойынша 100–150 орын аралығында орналасқан. Сондай-ақ Қытай мұнай университетімен бірлескен қос дипломды бағдарлама іске қосылды. Кең бейінді бағдарламаларға (*мұнай-газ + IT, экономика, экология, менеджмент*), ағылшын тіліндегі оқытуға және энергетикаға ауысу бағыттарына (*energy systems, hydrogen, renewables*) қызығушылық артып келеді.

Petroleum Engineering бағдарламасы аясында индустриялық консультативтік кеңес жұмыс істеп, оқу жоспарларын саланың талаптарына сәйкестендіруге қатысуда. Талапкерлердің бағдарламаны тек мамандық атауына қарап емес, оның ұсына-



тын жалпы құндылық пакеті бойынша бағалай бастады. Біріншіден, талапкерлер үшін тәжірибе, тағылымдама, индустриялық серіктестермен байланыс және жұмысқа орналасу мүмкіндігі шешуші факторға айналды. Екіншіден, ағылшын тіліндегі пәндері бар, халықаралық серіктестікке және қос диплом мүмкіндіктеріне ие бағдарламаларға сұраныс артып отыр. Үшіншіден, мұнай-газ инженериясын цифрлық технологиялармен, деректер талдаумен, модельдеумен және жасанды интеллект элементтерімен ұштастыратын бағдарламалар тартымдырақ саналады. Төртіншіден, талапкерлер шетелдік магистратураға түсу мүмкіндігін де ескере отырып, бағдарламаның фундаменталды базасын (*әсіресе математика бойынша кредиттер көлемін*) бағалай бастады. Мұнай-газ саласында кадр даярлау жүйесі теориялық оқытудан практикалық және өндіріске бағытталған модельге көшіп келеді. Университеттер мен компаниялар арасындағы ынтымақтастық күшейді, халықаралық стандарттарға бейімделу жүріп жатыр. Алайда цифрлық технологияларға толық бейімделу, тәжірибелі оқытушылар тапшылығы және материалдық-техникалық базаны жаңарту мәселелері әлі де өзекті. Жастардың қызығушылығы дәстүрлі мұнай-газ мамандықта-

рынан цифрлық, автоматтандыру және инновациялық бағыттарға қарай ауысуда.

Қазақстанның мұнай сервистік компаниялар Одағына биыл 15 жыл толып отыр. KazService журналының оқырмандары, Одақ мүшелері, серіктестері мен Одаққа деген жылы лебізіңізді білдірсеңіз.

➤ Қазақстанның мұнай сервистік компаниялары одағын және «KazService» журналының шығармашылық ұжымын 15 жылдық мерейтойымен шын жүректен құттықтаймын! Одақтың 15 жылдық белесі — бұл еліміздегі мұнай-газ саласының ғылыми-инновациялық тұрғыдан толысқан кезеңінің көрсеткіші. Қазақстанның мұнай сервистік компаниялары одағы отандық мазмұнды дамытуда ғана емес, сонымен қатар білікті кадрлар мен заманауи технологияларды ілгерілетуде айтарлықтай еңбек сіңіріп келеді. «KazService» журналы — саланың интеллектуалды айнасы. Одақ мүшелерін осы айтулы мерекемен құттықтай отырып, алдағы уақытта да жоғары технологиялық және ғылымды қажет ететін жобалардың ұйытқысы болуларына тілектеспін. Баршаңызға шығармашылық шабыт пен кәсіби жеңістер тілеймін!



YOUR RELIABLE PARTNER



21B, K.Satpayev Ave., Atyrau,
060000, Republic of Kazakhstan



К-4

QAZAQGAZ ЖӘНЕ KAZSERVICE: 15 ЖЫЛДЫҚ СЕРІКТЕСТІК ПЕН САЛА ДАМУЫ

«QazaqGaz» ҰК» АҚ Басқарма төрағасы Әлібек ЖАМАУОВ KazService-тің 15 жылдық мерейтойына арналған сұхбатында Қазақстанның газ саласындағы өзгерістерді, ұлттық компанияның стратегиялық жобаларын және отандық сервистік компаниялардың сала дамуындағы ролін атап өтті.

ҚазСервистің 15 жылдығымен құттықтау тілегіңізді айтаңыз. Сіздің ойыңызша, ҚазСервистің сала дамуына қосқан негізгі үлесі қандай?

➤ **Құрметті Kazservice ұжымы!**

QazaqGaz ұлттық компаниясы атынан KazService ұжымын 15 жылдық мерейтойымен шын жүректен құттықтаймын! Осы уақыт аралығында сіздер отандық мұнай-газ сервисін дамыту бағытында маңызды жұмыс атқардыңыздар. Соның арқасында отандық мұнай сервис компанияларының басы бір арнаға тоғысты.

Сала бойынша жинақталған мәселелер барлық тарап үшін тиімді шешіліп жатыр. Одақ мүшелерінің ұсыныстары тыңдалып, мәселелері тиісінше қаралуда. Ұлттық компаниялар мен жеке сектор арасында диалог орнады.

Отандық сервистік компанияларға жаңа мүмкіндіктер ашылды. Салаға заңнамалық өзгерістер енгізілді.

Біз KazService-пен арадағы серіктестік қарым-қатынасымызды және тауарлар мен қызметтердегі қазақстандық құрамды дамытуға қосқан үлестеріңізді жоғары бағалаймыз.

Құрметті Kazservice ұжымы, алдағы жоспарларыңыз тоқтаусыз жүзеге асын. Мұнай-газ саласын дамыту бағытында істеп жатқан жұмыстарыңызға сәттілік тілеймін! Жарқын жеңістеріңіз көп болсын!



Мерекелік журнал оқырмандарына, сервистік компания өкілдеріне, инженерлер мен сала мамандарына қандай ой немесе үндеу жолдар едіңіз?

➤ Қазір бәсекелестік заманы. Нарықта сапалы тауар мен қызметке сұраныс жоғары. Сол сұранысты қанағаттандыратын компаниялар көбейгенін қалаймын. Отандық компаниялар шетелдіктермен бәсекелесе алады. Алайда, бұл нарықтағы өз қабілеттерін байқатар тұстар әлі де жетерлік. Қазақстандық компаниялар заман ағымына қарай дамып, уақыт үдесінен шыға білсе деймін.

Инженерлер мен сала мамандары да өздерінің біліктіліктерін ұдайы арттырып отыруы керек. Себебі, сала қарқынды дамуда. Экономиканың барлық саласына жасанды интеллект енген заманда көштен қалуға болмайды. Біліктілікті әрдайым жетілдіріп отыру керек. Заманауи тенденцияларды игеріп, бәсекеге қабілетті болу қажет деп санаймын.



САЛА ДАМУЫ ЖӘНЕ QAZAQGAZ РӨЛІ

Соңғы 15 жылда Қазақстанның газ саласында қандай ірі өзгерістер болды? QazaqGaz ұлттық компаниясы осы жылдар ішінде қандай стратегиялық міндеттерді жүзеге асырды және қайсысын ең маңызды деп атар едіңіз?

➤ QazaqGaz басқаруында 76 мың шақырымнан астам газ тарату желілері, 21 мың шақырым магистральдық газ құбыры, 46 компрессорлық станция, 259 газ тарату станциясы және 3 жерасты газ қоймасы бар. Қазақстанның газ тасымалдау жүйесі өңірдегі ең ірі инфрақұрылымдық кешендердің бірі болып қала береді. Газ жүйесі арқылы жыл сайын шамамен 88 млрд м³ газ өтеді. Осы жүйенің үздіксіз әрі апатсыз жұмысын 14 мыңнан астам маманымыз қамтамасыз етеді.

QazaqGaz ұлттық компаниясы құрылған күнінен бастап тұтынушыларына газды тұрақты әрі үздіксіз жеткізу бойынша жауапкершілікті мойнына алды. Алғашқы он жыл қалыптасу кезеңіне арналса, 2012 жылы саланың даму тарихында бетбұрыс кезең болды. Компаниямызға ұлттық оператор мәртебесі ресми түрде берілді. Бұл шешім компанияның еліміздің энергетикалық жүйесіндегі айрықша ролін бекітті.

2013 жылы еншілес компаниямыз — «QazaqGaz Аймақ» Қазақстанның барлық өңірлеріндегі газ үлестіру желілерін біріктіруді аяқтады. Нәтижесінде түпкілікті тұтынушыларға газ жеткізудің бірыңғай операторы құрылды.

2014 жылы екі стратегиялық құжат бекітілді: Қазақстан Республикасын газдандырудың 2015-2030 жылдарға арналған бас схемасы және 2030 жылға дейінгі газ саласын дамытудың тұжырымдамасы. Бұл бағдарламалар саланың ұзақ мерзімді даму бағытын айқындады.

2015 жыл — компанияның және еліміздің тарихына айтулы ірі жетістіктермен енді. Ең алдымен, «Қазақстан-Қытай» газ құбырының үшінші желісі іске қосылып, ұзындығы 7,5 мың шақырымды құрайтын «Түрікменстан-Өзбекстан-Қазақстан-Қытай» халықаралық энергетикалық жобасының құрылысы толық аяқталды. Сол жылы Қарағанды облысында көмір кені қабаттарынан алғашқы метан ағыны алынды, ал «Бейнеу-Бозой» учаскесінің аяқталуы еліміздің барлық магистральдық газ құбырларын тұңғыш рет бірыңғай жүйеге біріктіруге мүмкіндік берді.

2016 жылы Қазақстанның оңтүстік өңірлері толықтай газға қосылып, еліміз өз аумағының осы бөлігінде энергетикалық тәуелсіздікке қол жеткізді.

2017 жылы компания жаңа халықаралық нарыққа шығып, қазақстандық газды Қытайға экспорттауды бастады. Бұл оқиға тек ұлттық компания үшін емес, бүкіл ел экономикасы үшін де маңызды болды.

2018 жылы тағы бір еншілес компаниямыз — «Интергаз Орталық Азия» АҚ — магистралдық газ құбырының ұлттық операторы атанды.

2019 жылы ұзындығы 1060 шақырымнан асатын «Сарыарқа» магистралды газ құбыры (МГК) іске қосылды. Бұл — ішкі газдандыру бағытындағы ең ауқымды жобалардың бірі болып, жүздеген мың тұрғынды көгілдір отынмен қамтуға мүмкіндік берді.

2021 жылы Үкімет шешімімен ұлттық газ компаниясының атауы QazaqGaz болып өзгертілді. Компания газ тасымалдаушы ұлттық оператордан тікелей интеграцияланған газ компаниясына айналды.

2021 жылдың 31 желтоқсанында Президент Қасым-Жомарт Тоқаевтың тапсырмасымен «QazaqGaz» дербес ұлттық компаниясы құрылды. Бұл жаңа құрылым газ саласындағы барлық тізбекті басқаруға, ресурстарды шоғырландыруға және Қазақстанның стратегиялық мүдделерін ішкі және халықаралық деңгейде қорғауға мүмкіндік берді. Сол уақыттан бері еліміз үшін маңызды жобалар іске қосылды. Атап айтсақ, ұзындығы 308 шақырым болатын «Бейнеу-Жаңаөзен» МГК екінші желісі іске қосылып, оның жылдық өткізу қуаты 9 млрд м³ жетті. Сондай-ақ, «Мақат -Солтүстік Кавказ» газ құбырының өткізу қабілеті кеңейтіліп, Атырау облысының энергетикалық қауіпсіздігі нығайтылды. Бұған қоса, Каспий теңізі жағалауында орналасқан туристік аймақ пен су тұщыландыру зауытын газбен қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін

Құрық ауылынан Сарша елдімекеніне дейін газ құбыры тартылды.

«Алматы-Байсерке-Талғар» газ құбырының екінші желісі іске қосылды. Бұл — Алматыдағы 2-ші және 3-ші жылу-энерго-орталықтары нысандарын табиғи газға көшіруге мүмкіндік беретін аса маңызды газ инфрақұрылымы.

Барлау және өндіру саласында 2023 жыл айтулы кезең болды. Анабай кен орны іске қосылды.

2023 жылы қазанда «Орта Азия-Орталық» газ құбырының реверстік режимі іске қосылып, Ресей газы Қазақстан аумағы арқылы алғаш рет Өзбекстанға жеткізілді. Осылайша, «Орта Азия-Орталық» магистралдық газ құбыры стратегиялық күре тамырға айналып, Қазақстанның өңірлік хаб ретіндегі рөлін нығайтып, Орталық Азиядағы энергетикалық интеграцияны күшейтуде.

2024 жылы газдандыру мен инфрақұрылымды дамыту бағытында маңызды ілгерілеу болды. Еліміздің 9 өңірінде 107 елді мекен табиғи газға қосылып, шамамен 30 мың тұрғын көгілдір отынға қол жеткізді.

2025 жылы табиғи газға 400 мыңға жуық тұрғыны бар 112 елді мекен қосылды.

Талдықорған — Үшарал газ құбырының іске қосылуы 2025 жылдың ең айтулы оқиғаларының бірі саналады. Бұл жұмыс межеленген мерзімнен 1 жыл 4 ай бұрын аяқталды. Аталған газ құбыры Жетісу облысындағы 84 елді мекенді көгілдір отынмен қамтамасыз етуге, өңірдегі газдандыру деңгейін 76 пайызға дейін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Бұдан бөлек, ауқымды инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асыру, соның ішінде «Бейнеу — Бозой — Шымкент» магистралдық газ құбырының екінші желісін тарту жұмыстары және Қашағанда жылына 1 миллиард текше метр газ өңдейтін зауыт құрылысы жүруде.

Саланы цифрландыру саласында да айтулы жұмыстар жүргізілді.

АquI Energy бастамасы аясында заманауи технологияларды, жасанды интеллект элементтері мен деректерді талдауды қолдана отырып, газ көлемін есепке алу және газ құбырын басқару үдерісін цифрландыру жұмыстары орындалды.

Геологиялық барлау және газ өндіру жобаларына жеке тоқталғым келеді.

Мемлекет басшысының табиғи газдың ресурстық әлеуетін арттыру жөніндегі тапсырмасын орындау мақсатында Энергетика министрлігі QazaqGaz компаниясымен бірлесіп геологиялық барлаудың кешенді бағдарламасын жүзеге асырып жатыр. Бұл шаралар саланың шикізат қорын нығайтуға және елдің ұзақ мерзімді энергетикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған.

QazaqGaz 2025 жылы Малдыбай, Шалқар, Аққұдық, Солтүстік-2 және Саралжын учаскелері бойынша жер қойнауын пайдалану жөнінде 5 келісімшартқа отырып, активтер портфелін кеңейтті. Бұл ретте үш жоба бойынша стратегиялық серіктестер тартылды, ал екі учаскеде жұмыстар өзіміздің еншілес ұйымның күшімен жүргізілетін болады.

Халықаралық ынтымақтастықты нығайту жолында да жұмыстар жасалды: CNPC компаниясымен келісімге қол қойылды, тікелей келіссөздер кезеңдерінен өттік, «Солтүстік-1» учаскесі бойынша келісімшарт жасасу күтілуде. Епі компаниясымен бірлесіп «Каменковский» учаскесін зерделеу басталды.

Сонымен қатар Chevron корпорациясымен әріптестік аясында КТ-III учаскесі бойынша 3D-сейсмикалық барлау деректерін интерпретациялау жұмыстары сәтті аяқталып, экономикалық бағалау кезеңіне өтуге мүмкіндік туды.

Жаңа кен орындарын барлаумен қатар, энергетикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету мақсатында негізгі магистральдық газ құбырлары бойында жаңа жерасты газ қоймаларын құру жөніндегі кешенді есеп дайындалды.

2026 жылы ресурстық базаны игеру қарқынын арттыру жоспарланып отыр. Жер қойнауының мем-

лекеттік қорын басқару бағдарламасында 25 жаңа перспективалы учаскені бекіту міндеті қойылды.

CNPC-мен «Солтүстік-1» учаскесі бойынша және Chevron компаниясымен КТ-III бойынша жер қойнауын пайдалану жөніндегі толыққанды келісімшарттарға қол қою басым бағыт болып отыр. Сондай-ақ Епі компаниясымен «Каменковский» учаскесінде геологиялық-геофизикалық зерттеулердің белсенді кезеңіне көшеміз деп жоспарлап отырмыз.

Іздестіру жұмыстарының географиясы Орталық Каспий маңы, Теңіз және Шу–Сарысу бассейндерінде жер қойнауын мемлекеттік геологиялық зерттеу үшін үш лицензия алу есебінен кеңейеді. Сонымен қатар компания Балқаш шөгінді бассейнінің әлеуетін егжей-тегжейлі талдауға кірісіп, геологиялық барлау бойынша алдағы бағдарламаларды нақтылайтын болады.

Қазіргі уақытта QazaqGaz компаниялар тобы бойынша газ және газконденсат өндіруді «QazaqGaz Барлау және өндіру» ЖШС жүзеге асырады. Бұл бөлімшенің негізгі активі — Амангелді кен орындары тобы. Өндірістік жоспарға сәйкес, 2026 жылы аталған топ бойынша газ өндіру көлемі шамамен 347 млн м³ болады.

2026 жылдың басындағы дерек бойынша Амангелді кен орындары тобының алынатын (*өндіруге жарамды*) газ қоры 15,2 млрд м³, бұл өндіру деңгейін ұзақ мерзімде тұрақты етеді. Сонымен қатар, топтағы ең ірі актив — Амангелді кен орны, оның қалдық қоры шамамен 9,5 млрд м³.

2025 жылы Амангелді тобына кіретін Барханная кен орны да өнеркәсіптік пайдалануға берілді. Ондағы өндіру көлемі 2026 жылы шамамен 30 млн м³ болады деп күтілуде, ал 2028 жылға қарай шамамен 65 млн м³ деңгейіндегі ең жоғары көрсеткішке шығуы жоспарлануда.

Сонымен қатар Жамбыл облысында геологиялық-барлау жұмыстары қатар жүруде. Малдыбай учаскесінде газ қоры расталды, сейсмикалық барлау



жұмыстарын 2026 жылғы мамырға жоспарлап отырмыз. 2025 жылы Анабай кен орнында үш өндіру (эксплуатациялық) және бір бағалау ұңғымасы бұрғыланды, бұл — кейіннен кен орнының қуатын арттыруға негіз қалыптастырады.

Амангелді кен орындары тобының осы өндірістік көрсеткіштерінің артында бұрғылау бригадалары, геологтар, өндіру операторлары сияқты кен орындарында жұмыс істейтін 200-дей маман тұр. Олардың күнделікті еңбегі расталған газ қорын нақты байлыққа айналдырады.

Газ саласындағы сервистік компаниялардың ролі қалай өзгерді? Бүгінгі таңда отандық сервистің бәсекеге қабілеттілігі қандай деңгейде?

➔ Айта кетейік, QazaqGaz отандық өндірушілерге және түрлі өнеркәсіп салаларындағы компанияларға ерекше көңіл бөледі.

Отандық өндірісті қолдау мақсатында, сондай-ақ импорт алмастыру саясаты аясында QazaqGaz жүйелі түрде отандық кәсіпкерлермен, соның ішінде KazService құрамындағы компаниялармен офтейк-келісімшарттарды жасау, сатып алу тәртібі нормаларын және техникалық сипаттамалар талаптарын түсіндіру мәселелері бойынша консультациялар өткізеді.

Тоқсан сайын отандық өндірушілер мен компаниялар үшін Самұрық-Қазына тобына кіретін ұйымдар импорттайтын тауарлар пулы толықтырылады. Сонымен қатар, отандық өндірушілерді қолдау мақсатында QazaqGaz компаниялар тобы бойынша жыл сайын Қор тобының тауар өндірушілері арасында сатып алулар өткізіледі.

Мәселен, 2022–2025 жылдар аралығында QazaqGaz компаниялар тобы KazService құрамындағы өндірушілермен жалпы сомасы 6 млрд теңгеден асатын сомаға келісімшарттар жасады.



СЕРІКТЕСТІК ЖӘНЕ ИНДУСТРИЯЛДЫҚ САЯСАТ

KazService сияқты салалық бірлестіктермен тұрақты диалог жүргізу QazaqGaz үшін қандай практикалық нәтиже береді?

➤ KazService — нарықпен диалог орнатуға ықпал ететін тиімді алаң. Егер мұндай алаңдар болмаса, әрбір тауар өндірушімен, сервистік компаниямен жеке байланыс орнатып жүретін едік. Ол ұлттық компания үшін тиімсіз болар еді.

Ұйымның арқасында барлық сервистік компаниялардың басын бір жерге жинап, олардың қажеттіліктерін тыңдап, өзіміздің ұсынысымызды айтуға мүмкіндік бар. «Сырт көз сыншы» демекші, ұйым нарық ойыншысы емес, салалық бірлестік ретінде сыни көзқарасты да білдіре алады. Бұл да біз үшін аса пайдалы деп ойлаймын.

Сервистік компаниялармен жұмыс барысында қандай мәселелер бар және оларды шешудің жолдары қандай деп ойлайсыз?

➤ QazaqGaz сервис компанияларының сала дамуына қосқан үлесін жоғары бағалайды және туындайтын қиындықтарға бірлесіп еңсеру және тиімділікті арттыру мүмкіндігі ретінде қарайды.

Квалификация мен тәжірибедегі айырмашылықтарға қатысты компаниялардағы технологиялық жетілу деңгейі әртүрлі. Біз бұл мәселені бірлесіп оқыту, тәжірибе алмасу және үздік тәжірибелерді енгізу арқылы шешуге ынталандырамыз.

Техникалық және логистикалық шектеулер бойынша кейде жабдықтар мен материалдарды жеткізуде кешігулер болады. QazaqGaz серіктестермен жоспарлауды оңтайландыру және локалдық жабдықтаушылар базасын дамыту бойынша белсенді жұмыс жүргізеді.

Жаңа технологияларды енгізудің қажеттілігіне орай заманауи стандарттарға бейімделу уақытты талап етеді. Біз сервис компанияларын бірлескен инновациялық жобалар, пилоттық енгізулер және процестерді цифрландыру арқылы қолдаймыз.

Осылайша, туындайтын кез келген қиындықтар — сервис компанияларының біліктілігін арттыратын, серіктестік қатынастарды нығайтатын және жалпы сала дамуын жетілдіретін мүмкіндікке айналады. Бұл — отандық сервистің сапасын нығайтуға және сапа стандарттарын бірлесіп арттыруға бағытталған стратегиялық көзқарас.





МӘСЕЛЕЛЕР МЕН БОЛАШАҚ МҮМКІНДІКТЕР

Бүгінгі таңда Қазақстанның газ саласындағы ең өзекті үш мәселені атап өтіп, олардың шешімдерін айтсаңыз.

Біріншіден, газ қорын кеңейту үшін геологиялық бағыттағы жұмыстарды белсенді дамытып жатырмыз, екіншіден, газ өңдеу инфрақұрылымын қалыптастыру үшін QazaqGaz Қашағанда газ өңдеу зауытының құрылысын қолға алды, үшіншіден, ішкі нарықта газ өндіру, өңдеу және тасымалдаудың әділ бағасын қалыптастыру жолында жұмыс істеліп жатыр.

ТҮЛҒАЛЫҚ КӨЗҚАРАС

Жас мамандарға, әсіресе мұнай-газ және сервистік салаға енді қадам басып жатқан жастарға қандай кеңес берер едіңіз?

➤ Бұған дейін айтқанымдай, XXI ғасыр — бәсеке заманы. Кез-келген ортада бәсекеге қабілетті бола білу керек. Мұнай-газ саласында трендтер жылдам өзгереді. Заман ағымына сай болу үшін халықаралық компаниялардың жаңалықтарынан хабардар болып, егер мүмкіндік болса шетелде тәжірибе жинап, білім алу керек. Білмегенді сұраған ұят емес, керісінше мүмкіндік бола тұрып, сұрамай қалу қателік деп санаймын. «Білім — инемен құдық қазғандай». Адам өмір бойы білімін жетілдіріп отыру қажет деп санаймын. **Кәсіби жолыңызда Сізді басқарушылық тұрғыдан қалыптастырған, ең үлкен тәжірибе берген кезеңді атап өтсеңіз.**

Менің басқарушылық қырымды ашқан мемлекеттік қызмет деп айтар едім. Мемлекеттік қызметте жұмыс істеу оңай емес. Моральдық тұрғыдан дайын болу керек. Hard skills, soft skills-ты жақсы дамыту керек.

Энергетикалық қауіпсіздік пен газ инфрақұрылымын дамыту тұрғысынан алдағы 10–15 жылға қандай нақты шешімдер болуы тиіс деп ойлайсыз?

➤ Ең алдымен, жыл өткен сайын артып келе жатқан газға деген сұранысымызды тек өзіміз жабуымыз керек. Ол үшін геологиялық барлау бағытында белсенді жұмыс істеп, салаға отандық және шетелдік инвесторларды тартуды жалғастырамыз. Еліміздің магистралдық газ құбырларының беріктігін тұрақты қамтамасыз ету қажет. Өз газымызды өз күшімізбен өңдейтінімізге күмән болмас деп ойлаймын.

Адамдармен көп жұмыс істейсің. Халықпен кездесулер өткізіп, олардың мәселелерін шешуге ықпал етесің. Еліміздің энергетика саласының дамуына жауапты министрлікте қызмет ету үлкен жауапкершілікті талап етеді. Сондықтан, менің кәсіби маман болып қалыптасуыма министрліктегі қызмет үлкен әсер етті деуге болады.

Қазақстанның газ саласының болашағын 10–15 жылда қалай өзгереді деп ойлайсыз?

➤ Еліміздің газға деген қажеттілігін жабатын жаңа ірі газ кен орындары ашылады деп есептеймін және газ — ел дамуына серпін беретін ресурс болады деп ойлаймын.

KazService алдағы жылдары сала үшін қандай рөл атқаруы тиіс деген пікірдесіз?

➤ KazService осы 15 жылда саладағы біраз мәселені шешуге арналған көпір болды деп санаймын. Болашақта да отандық сервистік компаниялардың мүддесін қорғау жолында жұмыс істей беретіндеріңізге сенемін.



ҰЛТТЫҚ МҮДДЕНІ ҚОРҒАУ ЖӘНЕ СЕРВИСТІК САЛАНЫ ЖАҢҒЫРТУ

Қазақстан Республикасы Парламенті Мәжілісінің депутаты Абзал ҚҰСПАН KazService журналына берген сұхбатында жергілікті мұнай сервистік компанияларды қолдау, ірі жобалардағы қазақстандық компаниялардың үлесін арттыру және жергілікті қамтуды дамыту мәселелеріне өз көзқарасын білдірді.

Сіздің ойыңызша мемлекет тарапынан отандық мұнай сервистік компанияларға жеткілікті деңгейде қолдау көрсетіліп жатыр ма?

➤ Соңғы жылдары, әсіресе Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаев деңгейінде жергілікті қамту мен отандық бизнесті қолдау мәселесіне айрықша назар аударыла бастады. Бұл — өте маңызды саяси сигнал.

Дегенмен, мәселе тек назар аударумен шектелмеуі керек. Іс жүзінде отандық мұнай сервистік компаниялар әлі де ірі жобаларға тең қол жеткізе алмай отыр. Қағаз жүзіндегі көрсеткіш пен нақты шарттардағы мүмкіндік — екі бөлек дүние. Сондықтан қолдау бар, бірақ оның тиімділігі мен нәтижелілігін арттыру қажет деп санаймын.

Жергілікті қамтуды арттыру мәселесінде заңнамалық тұрғыда қандай өзгерістер қажет деп санайсыз?

➤ Тәуелсіздіктің алғашқы жылдарында жасалған ірі келісімшарттарды қайта қарау — өте күрделі, тіпті көп жағдайда мүмкін емес мәселе. Ол кезеңде еліміздің тәжірибесі де, келіссөздегі салмағы да бүгінгідей болмады.

Алайда қазіргі жағдайда экология, су ресурстарын пайдалану, жергілікті өнім мен қызметті тұтыну, кедендік рәсімдер сияқты бағыттарда ұлттық мүддені күшейтуге мүмкіндік бар. Заңнамалық және реттеуші құралдар арқылы жергілікті қамтуды ынталандыру тетіктерін нақты әрі міндетті сипатқа көшіру керек. Бұл — келісімді бұзу емес, оны заманауи ұлттық басымдықтарға бейімдеу.

Ірі мұнай-газ жобаларында (Теңіз, Қашаған, Қарашығанақ) қазақстандық сервистік компаниялардың үлесін ұлғайту үшін қандай нақты қадамдар жасалуы тиіс?

➤ Теңіз, Қашаған, Қарашығанақ — бұлар жай ғана өндіріс алаңдары емес, стратегиялық жобалар. Шетелдік инвесторлар кезінде біздің тәжірибесіздігіміз бен экономикалық мұқтажымызды тиімді пайдаланып, өздері үшін барынша қолайлы келісімдерге қол жеткізді. Олар салған инвестицияларын еселеп қайтарды — бұл да шындық.

Ендігі кезең — ұлттық мүддені нақты әрі батыл қорғау кезеңі. Ел басшылығы бұл бағытта уақыт пен саяси мүмкіндік беріп отыр.

Сол мүмкіндікті пайдаланып, қазақстандық сервистік компанияларға нақты квота, ашық сатып алу рәсімдері және әділ бәсеке алаңын қамтамасыз ету қажет. Қолдау сөз жүзінде емес, іс жүзінде дәлелденуі тиіс.

KazService-ті мемлекет пен бизнес арасындағы диалог алаңы ретінде қаншалықты тиімді деп есептейсіз?

➤ KazService — бұл жақсы мағынадағы кәсіби делдал.

Одақ мемлекет пен ірі инвесторлар арасындағы көпір ролін атқарып келеді. Меніңше, ірі мұнай-газ жобаларының операторлары KazService мүмкіндігін толық әрі жүйелі түрде пайдалану керек. Себебі бұл алаңда нақты проблемалар көтеріліп, салалық ұсыныстар қалыптасады.



Мемлекет, Парламент және бизнес арасындағы ынтымақтастықты одан әрі нығайту жөнінде Сіздің негізгі ұстанымыңыз қандай?

➤ Соңғы екі жылда Мәжіліс пен салалық қауымдастықтар арасында тұрақты кездесулер өткізіліп келеді. Депутаттар тарапынан нақты сұрақтар қойылып, өткір мәселелер көтерілу үстінде.

Бизнес бұл процесті формальді диалог ретінде емес, нақты өзгерістерге бастайтын мүмкіндік ретінде қабылдауы керек. Ал мемлекет тарапынан көтерілген мәселелер бойынша нақты шешімдер қабылдануы тиіс. Ынтымақтастық — біржақты талап қою емес, өзара жауапкершілік.

Мәжілісте мұнай-газ және сервисік секторға қатысты қандай бастамалар немесе заң жобалары қарастырылып жатыр?

➤ Қазіргі таңда тікелей мұнай сервисік компаниялардың қызметін жеке реттейтін арнайы заң немесе дербес нормалар жоқ.

Алайда егер жергілікті қамту, сатып алулардың ашықтығы, отандық бизнестің үлесін арттыру мәселелері жүйелі түрде шешілмесе, заңнамалық қатаңдату шаралары қарастырылуы әбден мүмкін.

Мысалы, Теңізшевройл тарапынан сатып алу рәсімдерінің толық ашықтығын қамтамасыз ету туралы талап бірнеше рет көтерілгенімен, бұл мәселе әлі де созбалаңға салынып келеді. Ашықтық — сенімнің негізі.

Алдағы 5-10 жылда Қазақстанның мұнай сервисік саласының дамуын қалай елестетесіз?

➤ Мен бұл саланың болашағына сеніммен қараймын. Егер біз жергілікті бизнесті қорғап қана қоймай, оны технологиялық жаңғыртуға, кадрлық әлеуетін арттыруға бағыттасақ, қазақстандық сервисік компаниялар тек ішкі нарықта емес, өңірлік деңгейде де бәсекеге қабілетті бола алады.

Ал уақыт — ең әділ төреші. Бірақ болашақ өздігінен жақсы болмайды, оны біз өзіміз жасаймыз.

KazService одағының 15 жылдығына орай сала өкілдеріне және Одақ мүшелеріне қандай тілек білдіресіз?

➤ KazService — қоғамдық бірлестік болғанымен, мемлекеттік маңызы бар стратегиялық салада жұмыс істеп отыр.

Сіздер тек кәсіпкерлердің емес, ел экономикасының мүддесін қорғап жүрсіздер. Осы бағыттан таймай, кәсіби бірлікті сақтап, батыл ұстанымнан айнымаңыздар.

15 жыл — қалыптасу кезеңі. Алдағы жылдар ықпал ету кезеңі болсын!





KMG Water Industry

КАНАЛИЗАЦИОННЫЕ НАСОСНЫЕ СТАНЦИИ

Эффективные решения для систем
водоотведения



КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ОЧИСТКИ СТОКОВ

Проектирование, поставка и
строительство "под ключ"



СИСТЕМЫ ВОДОПОДГОТОВКИ ПОД КЛЮЧ

Надёжные решения для чистой воды

+ 7 771 551 2709

info@kmgwi.kz

sm@kmgwisales.kz

www.kmgwi.kz





НЕФТЕСЕРВИС КАК ДРАЙВЕР ЭФФЕКТИВНОСТИ ГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Анатолий ТЕГИСБАЕВ, прошедший путь от руководителя сервисных компаний до омбудсмена крупнейших газовых активов, делится взглядом на эволюцию казахстанского нефтесервиса: от подрядчика к стратегическому технологическому партнёру, способному решать сложнейшие инженерные и цифровые задачи отрасли.

За последние 15 лет нефтегазовая отрасль Казахстана прошла значительную трансформацию. Вы прошли практически все производственные ступени от мастера до руководителя крупных газовых активов. Как, на Ваш взгляд, за этот период изменилась роль нефтесервисных компаний в газовой отрасли страны?

➤ За последние годы отечественный нефтесервис существенно усилил позиции в бурении, капитальном и текущем ремонте скважин, цементировании, ГИС, сейсморазведке, обустройстве месторождений и строительстве инфраструктуры. Особенно важно, что сформировались собственные инженерные школы и управленческие команды, способные работать на сложных проектах с высоким уровнем требований по HSE и качеству.

Сильной стороной является адаптивность к местной геологии — карбонатным коллекторам, высокому содержанию сероводорода, аномальным давлениям, а также опыт работы в условиях зрелых месторождений.

Вместе с тем, дальнейшего развития требуют:

- высокотехнологичный сервис, интеллектуальное заканчивание, цифровой керн;
- производство сложного оборудования внутри страны;
- инжиниринг полного цикла (EPC/EPSCM);
- экспортная ориентация сервисных компаний.

Будущее — за переходом от подрядной модели к модели технологического партнёрства.

Работая с крупными газовыми проектами, какие компетенции казахстанского нефтесервиса Вы сегодня считаете наиболее сильными? Какие направления, по Вашему мнению, требуют дальнейшего развития и усиления?

➤ Газовая отрасль сталкивается с рядом сложных вызовов:

- высокая сернистость и агрессивность среды;
- поддержание пластового давления;
- вовлечение трудноизвлекаемых запасов;
- переработка и подготовка газа до товарных стандартов;
- снижение углеродного следа.

Отечественный нефтесервис должен играть ключевую роль в:

- внедрении цифровых решений (*мониторинг, predictive maintenance*);
- разработке технологий для высокосернистых и низкопроницаемых пластов;
- локализации оборудования для КС и ГПЗ;
- сопровождении проектов по закачке газа и утилизации попутного газа.

Газовые проекты — это уже не просто добыча, а сложная интегрированная система, где сервис становится интеллектуальным драйвером эффективности.

С какими ключевыми технологическими и инженерными вызовами сегодня сталкивается газодобывающая отрасль? Какую роль в решении этих задач может и должен играть отечественный нефтесервис?

➤ Взаимодействие между национальными компаниями, недропользователями и сервисом в целом выстроено, но требует дальнейшей институционализации.

Положительная динамика наблюдается в части локализации, долгосрочных контрактов и повышения прозрачности закупочных процедур.

Однако важно усиливать:

- раннее вовлечение сервиса в проектирование;
- совместные НИОКР;
- предсказуемость контрактной политики;
- баланс рисков.

Сильная кооперация — это основа формирования устойчивой индустриальной экосистемы.

Насколько, по Вашей оценке, природный газ становится стратегически более значимым ресурсом по сравнению с нефтью? Как Вы видите роль газа в долгосрочном энергетическом балансе Казахстана?

➤ Природный газ становится стратегически более значимым ресурсом в силу нескольких факторов:

- рост внутреннего потребления;
- газификация регионов;
- развитие газохимии;
- переход к менее углеродоёмкой энергетике.

В долгосрочном балансе Казахстана газ будет выполнять роль переходного топлива, обеспечивая энергетическую безопасность и промышленное развитие.

Он становится не только сырьём, но и фактором социальной стабильности и регионального развития.

О МЕРАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ

Какие изменения в государственном регулировании или отраслевой политике могли бы дать дополнительный импульс развитию отечественного нефтесервисного рынка?

➤ Дополнительный импульс развитию нефтесервиса могли бы дать:

- стимулирование глубокой локализации;
- поддержка технологического инжиниринга и НИОКР;
- механизмы оффтейк-контрактов;
- совершенствование норм по промышленной кооперации;
- экспортная поддержка сервисных компаний.

Важно формировать долгосрочную промышленную политику, в которой нефтесервис рассматривается

как самостоятельный сектор экономики, а не вспомогательное звено.

Что Вы хотели бы пожелать Союзу нефтесервисных компаний Казахстана и его участникам в год 15-летнего юбилея?

➤ За 15 лет Союз нефтесервисных компаний стал консолидирующей платформой отрасли, площадкой диалога бизнеса и государства. Желаю дальнейшего укрепления позиций, расширения международного сотрудничества, роста технологической независимости и появления новых казахстанских компаний, способных конкурировать на глобальном уровне. Будущее отрасли — в знаниях, технологиях и профессионализме. И именно нефтесервис формирует этот фундамент.



WIDENING HORIZONS
ESTABLISHING TRADITIONS



**CASPIAN
OFFSHORE
CONSTRUCTION**



НЕФТЕСЕРВИС КАЗАХСТАНА: ПУТЬ РАЗВИТИЯ И НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ОТРАСЛИ

*Бывший генеральный директор Союза нефтесервисных компаний Казахстана
Бахытжан ДУЙСЕНОВ — о трансформации отечественного нефтесервиса, новых возможностях
для казахстанских компаний, зрелости отрасли и главных приоритетах на ближайшие годы.*

Как, на ваш взгляд, изменилась нефтесервисная отрасль за последние 15 лет? И какие из этих изменений стали наиболее значимыми для «KazService»?

➤ За последние 15 лет казахстанская нефтесервисная отрасль прошла серьезный этап взросления. Участие в таких крупных проектах, как Тенгиз, Кашаган и Карачаганак, дало отечественным компаниям не только объемы работ, но и реальную школу качества, промышленной безопасности, проектного управления и инженерной культуры. Многие казахстанские предприятия за это время существенно усилили свои компетенции и в ряде направлений смогли приблизиться к международным стандартам. Когда я возглавил Союз, это был уже не начальный этап становления отрасли, а период, когда рынок начал осознавать собственную зрелость, но одновременно столкнулся с новым вызовом. Крупные внутренние проекты постепенно проходили свои пиковые фазы, и перед нефтесервисными компаниями встал закономерный вопрос: как развиваться дальше, где искать новые возможности, как сохранить накопленную экспертизу и вывести казахстанский сервис на следующий уровень.

Для «KazService» этот этап был особенно важным. Союз уже являлся не просто объединением компаний, а площадкой, которая помогает отрасли смотреть шире: видеть не только текущие контракты, но и будущие рынки, новые технологические требования и необходимость системного усиления национальных компетенций.

Какую роль «KazService» играл в период вашего руководства Союзом и что этот опыт значил лично для вас?

➤ Для меня было принципиально важно, чтобы KazService был не формальной структурой, а живой и рабочей платформой для отрасли. Мы старались выстраивать прямые и доверительные отношения со всеми участниками рынка — от специалистов и руководителей направлений до генеральных директоров и акционеров компаний. В этом я видел одну из ключевых задач: чтобы Союз был не только площадкой для обсуждений, но и реальным инструментом продвижения интересов казахстанского нефтесервисного бизнеса.

В тот период «KazService» выступал мостом между заказчиками, подрядчиками, государственными органами, Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» и международными партнерами. Мы создавали условия, при которых казахстанские компании могли быть услышаны, представлены и замечены там, где в одиночку им было бы значительно сложнее выстроить диалог.

Один из показательных примеров — встреча в головном офисе ENI в Милане, после которой порядка 20 казахстанских компаний прошли предварительную квалификацию в регионе. Для меня это стало важным подтверждением того, что отраслевое объединение может быть не только голосом рынка, но и практическим механизмом открытия новых возможностей для отечественного бизнеса.

Лично для меня этот период стал большой школой отраслевого лидерства. Он дал опыт не только управления ассоциацией, но и более глубокое понимание того, как работает весь контур нефтегазовой отрасли: где формируются барьеры, как выстраивается доверие со стороны крупных заказчиков, почему для национального бизнеса критически важны предквалификация, репутация, технологическая устойчивость и способность работать по международным требованиям.

Если в период работы в Союзе я смотрел на нефтесервис в первую очередь через призму консолидации рынка, представления интересов компаний и открытия новых возможностей, то последующий опыт уже внутри крупного проектного контура позволил мне увидеть всю глубину этой задачи на практике. Я гораздо яснее понял, что за каждым разговором о развитии отрасли стоят вполне конкретные вещи: проектные требования, технические ограничения, зрелость производственной базы, квалификация персонала, документационная дисциплина, требования по HSE и способность предприятий стабильно соответствовать ожиданиям крупных операторов.

С какими ключевыми вызовами и трудностями вы сталкивались на посту генерального директора? Какие управленческие решения оказались наиболее важными?

➔ Одним из ключевых вызовов стало завершение Проекта будущего расширения на Тенгизе. Для многих казахстанских компаний это означало сокращение объемов работ и рост неопределенности. В такой ситуации было важно не ждать, пока рынок сам предложит новые решения, а действовать на опережение.

Именно поэтому вместе с президиумом мы сделали ставку на поиск внешних рынков и расширение международного присутствия казахстанских компаний. Одним из таких шагов стал первый казахско-катарский бизнес-форум в Дохе. Это была не просто деловая поездка, а системная попытка создать новые точки входа для наших компаний в региональные



ВАЖНЫЙ ВЫЗОВ ЗАКЛЮЧАЛСЯ В ТОМ, ЧТОБЫ УДЕРЖИВАТЬ БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ ВНУТРИ САМОЙ ОТРАСЛИ

проекты и показать, что казахстанский нефтесервис способен работать шире, чем только в рамках внутреннего рынка.

Сегодня, когда отдельные казахстанские буровые компании уже работают на проектах на Ближнем Востоке, в том числе в Саудовской Аравии, можно сказать, что такой вектор был своевременным и стратегически правильным.

Другой важный вызов заключался в том, чтобы удерживать баланс интересов внутри самой отрасли. Нефтесервисный рынок неоднороден: у компаний разный масштаб, разные компетенции и разная степень готовности к международной конкуренции. Поэтому управленчески особенно важно было сохранять Союз как площадку доверия, открытого диалога и практической пользы для участников.

Если смотреть на это уже с позиции накопленного мною последующего опыта, то становится еще очевиднее, насколько важными были решения того периода. Одно дело — говорить о развитии местного бизнеса на уровне отраслевой ассоциации, и совсем другое — потом на практике видеть, как сложно компаниям входить в реальные проектные цепочки, проходить технический отбор, соответствовать требованиям крупных операторов и ЕРС-подрядчиков, выдерживать стандарты по качеству, HSE, документации и срокам. Именно поэтому вопрос ранней подготовки рынка, предквалификации и развития компетенций для меня сегодня выглядит еще более важным, чем тогда.

Какой вклад вам удалось внести в развитие и укрепление «KazService»?

➤ Я бы не стал отделять этот результат от работы всей команды Союза, поддержки отраслевых Ассоциаций, государственных органов и роли президиума. Но если говорить о том, что удалось усилить в период моего руководства, то я бы выделил несколько направлений.

Во-первых, Союз стал более практико-ориентированным. Мы стремились к тому, чтобы он не ограничивался представительской функцией, а реально помогали компаниям выстраивать контакты, открывать двери, выходить на новых заказчиков и лучше понимать требования рынка.

Во-вторых, была усилена международная повестка. Мы начали более системно работать над тем, чтобы казахстанские нефтесервисные компании воспринимались как потенциальные участники международных проектов, а не только как локальные подрядчики на внутреннем рынке.

В-третьих, мы укрепляли культуру отраслевого диалога. Для меня это было принципиально важно: чтобы у компаний была площадка, где можно открыто обсуждать системные барьеры, доступ к закупкам, предквалификацию, развитие производственной базы и будущее национального нефтесервиса.

И, наверное, самое главное — нам удалось в определенной степени расширить горизонт мышления. Мы начали говорить не только о текущем положении дел, но и о том, как казахстанским компаниям становится устойчивее, технологичнее и конкурентоспособнее в долгосрочной перспективе.

Позже, уже занимаясь вопросами развития местного содержания на практике в рамках крупного проектного контура, я еще отчетливее увидел, насколько своевременными были многие инициативы, которые мы поднимали в Союзе. Когда работаешь уже не на уровне общей отраслевой повестки, а непосредственно с анализом возможностей отечественных предприятий, техническими аудитами, вопросами

спецификаций, сертификации, логистики и интеграции казахстанских поставщиков в сложные проектные цепочки, начинаешь еще глубже понимать, что устойчивое развитие нефтесервиса требует не деклараций, а очень предметной, системной и долгосрочной работы.

Какой главный вызов вы видите для нефтесервисной отрасли в ближайшее десятилетие?

➤ На мой взгляд, главный вызов — это переход к более сложной технологической модели. В Казахстане практически не осталось «легкой нефти», а значит, дальнейшее развитие отрасли будет связано со все более сложными условиями добычи, бурения, строительства и эксплуатации. Это глубина, давление, более жесткие требования к материалам, надежности оборудования, инженерным решениям и промышленной безопасности.

Отдельное направление — это офшорные проекты. Работа на море требует совершенно иного уровня готовности. Здесь влияют соленая среда, влажность, перепады температур, логистические ограничения, требования к коррозионной стойкости материалов, к монтажу, эксплуатации и обслуживанию объектов. Для многих казахстанских компаний это пока еще новая зона роста.

Кроме того, важным вызовом становится развитие нефтегазохимии и промышленной инфраструктуры вокруг крупных проектов. Если Казахстан хочет наращивать внутреннюю добавленную стоимость, необходимо развивать не только добычу, но и инженерную, производственную и сервисную базу: от проектирования и изготовления оборудования до строительства, монтажа, эксплуатации и ремонта.

Сегодня вопрос участия казахстанских компаний — это уже не просто тема процента местного содержания. Это вопрос того, насколько страна в принципе способна выстраивать собственную промышленную и инженерную опору для крупных нефтегазовых проектов. Речь идет о способности последовательно развивать не только сервис, но и производство, проектную подготовку, техническую экспертизу, управ-



ленческую зрелость и культуру исполнения. И чем сложнее становятся сами проекты, тем очевиднее, что без системного развития национальных компетенций устойчивого результата не будет.

Именно здесь особенно важен практический подход. Сегодня уже недостаточно просто декларировать поддержку местных компаний. Нужно очень трезво понимать, какие виды работ, товаров и услуг рынок реально может закрывать уже сейчас, какие требуют доработки, а где необходимо создавать новые компетенции практически с нуля. Такой подход особенно важен для проектов нового поколения, где требования к качеству, надежности и интеграции поставщиков становятся существенно выше.

Какой ключевой приоритет должен стать определяющим для отрасли в 2026 году?

➤ Приоритет, на мой взгляд, всегда один — это люди, кадры и профессионалы.

Можно инвестировать в оборудование, в инфраструктуру, в новые рынки и в крупные проекты, но без сильных специалистов все это не даст устойчивого результата. Сегодня мы видим, что из-за высокой конкуренции за квалифицированные кадры, в том числе со стороны зарубежных рынков, происходит отток опытных казахстанских специалистов. И это уже не просто кадровый вопрос, а вопрос будущей устойчивости всей отрасли.

Поэтому в 2026 году необходимо особенно серьезно вкладываться в развитие людей: в инженерную

школу, в рабочие и технические специальности, в повышение квалификации, в культуру производства, в передачу опыта от сильных практиков молодым специалистам. Нам нужны не только проекты, нам нужны люди, которые смогут эти проекты проектировать, строить, сопровождать и развивать дальше.

В конечном счете отрасль держится не только на запасах, контрактах и технологиях. Она держится на людях, которые умеют брать ответственность, работать в сложных условиях, учиться, адаптироваться и создавать реальную ценность внутри страны. Если мы хотим видеть сильный и конкурентоспособный нефтесервис через 10–15 лет, то уже сегодня нужно инвестировать не только в проекты, но и в людей, в развитие проектных институтов, в производственную культуру и в устойчивое развитие национального бизнеса.

В завершение хочу искренне поздравить Союз нефтесервисных компаний Казахстана с 15-летием. За эти годы Ассоциация прошла значимый путь становления и стала важной площадкой для консолидации отрасли, профессионального диалога и продвижения интересов казахстанского нефтесервисного бизнеса. Желаю Союзу дальнейшего развития, сильной институциональной роли, новых практических результатов и, самое главное, сохранения той энергии, которая позволяет объединять людей, компании и идеи вокруг будущего отечественного нефтегазового сервиса.

CENTTECH

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





15 ЛЕТ СТАНОВЛЕНИЯ: ОТ КОНСОЛИДАЦИИ РЫНКА К ФОРМИРОВАНИЮ ОТРАСЛИ

Союз нефтесервисных компаний Казахстана «KazService» был основан 15 лет назад. Первым генеральным директором Союза стал Дауржан АУГАМБАЙ. Он стоял у истоков создания организации, возглавлял её в 2011–2016 годах, а также более десяти лет руководил редакционной политикой отраслевого журнала «KazService» а в 2012–2023 годах являлся главным редактором и председателем редакционной коллегии журнала о нефтесервисном бизнесе Казахстана «KAZSERVICE».

Как, на ваш взгляд, изменилась нефтесервисная отрасль за 15 лет, и какие из этих изменений стали наиболее значимыми для KazService?

➔ Прежде, чем отвечать на этот сложный и важный вопрос, следует вернуться непосредственно к истокам создания самой нефтесервисной отрасли Казахстана. В октябре 2011 года был создан Союз нефтесервисных компаний Казахстана «KazService», который заложил основы для полноценного формирования отечественной нефтесервисной отрасли.

В те годы казахстанские компании, испытывавшие проблемы, работали разрозненно и не имели консолидированной позиции по многим отраслевым проблемным вопросам. С появлением первых членов Союза начали собираться данные от всех компаний. Первые месяцы работы вновь созданного Союза были очень сложными. Оглядываясь назад, понимаешь, что в те годы требовалось очень много времени и усилий, чтобы сформировать фундамент доверия и компетентности для дальнейшей работы. Пожалуй, самым сложным были именно первые полгода, когда нужно было заявить отрасли о себе, приглашать новые компании и формировать повестку

для ведения конструктивного диалога с профильными государственными органами, региональными властями, национальными компаниями, иностранными недропользователями, отраслевыми ассоциациями, полномочным органом, иностранными компаниями и прочими ключевыми игроками рынка.

Продуктивными были первые поездки в регионы, являющихся источниками первичной и ценной информации, которую нужно было консолидировать и доносить до лиц, принимающих решения.

Постепенно были налажены контакты со всеми заинтересованными сторонами и начался тот самый сложный диалог, который позволил говорить о первых признаках появления нефтесервисной отрасли. Но даже в тот момент все еще отсутствовала официальная дефиниция «казахстанская нефтесервисная отрасль», которая постепенно начала входить в деловой оборот.

Весной 2012 года Союзом была проведена первая конференция «Казнефтегазсервис», впоследствии ставшей якорным и ключевым мероприятием не только Союза, но и всей нефтегазовой отрасли Казахстана. Во время нее были подписаны первые соглашения о партнерстве с иностранными

ИНТЕРВЬЮ

отраслевыми ассоциациями в лице Норвежской Ассоциации партнеров в нефтегазовой промышленности INTSOK и Тюменской Ассоциации нефтегазовосервисных компаний.

Впоследствии Союз выстроил отношения с Французской Ассоциацией инженеров и технических специалистов нефтегазовой отрасли GER AFTP и Ассоциацией Нидерландских поставщиков нефтегазовой отрасли IRO. Степень значимости и нужности этой конференции подтвердилась тем, что она начала проводиться на ежегодной основе, собирая представителей отрасли по сей день.

В течение первого года работы Союз провел немало встреч в регионах, а количество членов выросло, что позволило сформировать первые рабочие комитеты и региональные дирекции внутри Союза. Они возглавлялись наиболее активными членами Союза. Так, появились региональные представительства Союза в Актюбинской, Атырауской, Кызылординской и Мангистауской областях, которые в значительной степени облегчали работу Союза. В то время начали проводиться встречи с представителями трех крупных недропользователей и их генеральными подрядчиками. Постепенно формировался необходимый диалог, в котором Союз доносил важную информацию о возможностях местных ком-

паний. Начали проводиться тематические круглые столы с руководством крупных недропользователей и иностранных нефтегазовых компаний, работающих в Казахстане.

В конце 2012 года в свет вышел первый номер Журнала о нефтесервисном бизнесе «KazService», в котором публиковались интервью всех ключевых лиц, принимавших решения в отрасли. Журнал выходил раз в два месяца и являлся первым изданием, в котором собиралась вся важная информация. Журнал распространялся во время конференций, проводимых Союзом, и раздавался во время встреч. Он превратился в настольную книгу, в которой можно было найти кейсы отечественных компаний, аналитику отрасли, проблемные вопросы и пути их решений, интервью акимов областей, руководителей профильных государственных органов, зарубежных ассоциаций, недропользователей, иностранных компаний и итоги всех мероприятий, которые проводились в нефтегазовой индустрии Казахстана. Данный журнал выпускается по настоящее время, а его архивы до сих пор являются важным источником актуальной информации.

Достаточно сложно отразить 15-летний путь развития нефтесервисной отрасли, который был полон различных ситуаций, многочисленных встреч,



совещаний, мероприятий и дискуссий. Но сегодня можно с уверенностью сказать, что за эти годы была проделана большая работа усилиями всей отрасли, благодаря чему были достигнуты хорошие и значимые результаты, которые говорят сами за себя. Сегодня можно говорить об успешных кейсах, которые можно считать показателем работы и своего рода KPI.

Сравнивая то, как развивались индустрии в других странах, ради справедливости следует отметить, что казахстанская нефтесервисная отрасль все еще находится в пути. Пройденный отрезок является фундаментом для дальнейшего становления и развития, но при этом на него можно опираться. Из наиболее значимых достижений можно выделить сформировавшиеся компетенции у ряда казахстанских компаний, которые выросли из региональных компаний в разряд крупных. Они сегодня являются источником многочисленных новых рабочих мест и бюджетных выплат. Эти компании несут большую и ощутимую социальную ответственность в регионах, возвращая молодых специалистов и создавая отечественный продукт.

В дополнение к этому нужно отметить умение вести конструктивный диалог со всеми участниками рынка и добиваться определенных решений. С годами компании научились излагать свои предложения, формулировать проблемы и инициативы, что является неотъемлемой частью сложного процесса. За это время отрасль увидела успешные примеры создания совместных предприятий и консорциумов, которые внесли свою лепту в продвижение вопросов по локализации. К самому главному достижению можно отнести участие местных компаний в крупных проектах, на которых они продолжали учиться и наращивать свои компетенции.

Какую роль KazService играл в период вашего руководства Союзом и что этот опыт значил лично для вас?

➔ Поскольку я стоял у истоков создания Союза, мне выпала честь делать первые шаги со своими еди-

номышленниками. В этой работе я получил хороший опыт взаимодействия с иностранными партнерами и организации ежегодных конференций, которые стали бенчмарком отрасли. В условиях ограниченного на тот период времени финансовых и человеческих ресурсов способность проводить многочисленные крупные по масштабу мероприятия дорогого стоит. Во время моего руководства Союзом я получил хороший опыт работы в новой отрасли и расширил свой кругозор. Отдельно хочу отметить, что многолетняя работа над выпуском журнала «KazService» тоже стала хорошей жизненной школой. Ведь на тот момент журнал приходилось выпускать, не имея журналистского образования и опыта работы в сфере журналистики. Можно сказать, что это был прыжок головой в омут, в котором нельзя было теряться. Как показало время, журнал оказался качественным информационно-аналитическим продуктом, за которым стоят скрупулезная работа, долгие часы сбора, написания и редактирования материалов, а также многочисленные невидимые глазу технические нюансы.

С какими ключевыми вызовами и трудностями вы сталкивались в период работы Генеральным директором KazService, и какие управленческие решения оказались наиболее важными?

➔ В первые годы своего становления Союз испытывал определенные финансовые трудности. Благодаря совместным усилиям вместе с членами и партнерами Союза со временем постепенно удалось проводить все запланированные мероприятия и издавать свое издание. Эти проблемы можно отнести к организационным проблемам. Если говорить об отраслевых, то наиболее сложными являлись вопросы, связанные с повышением доли казахстанского содержания в крупных проектах. Отдельно нужно рассматривать вопросы взаимодействия с китайскими компаниями, диалог с которыми был особенно сложным. Если говорить об управленческих решениях, то к ним я отнес бы выстраивание сотрудничества с НПП «Атамекен», которая была создана в сентябре

2013 года, развитие взаимовыгодных взаимоотношений с руководителями трех крупных недропользователей и создание своей информационно-диалоговой площадки в виде ежегодных конференций и журнала «KazService».

Какой вклад, по вашему мнению, вам удалось внести в развитие и укрепление KazService за время вашего руководства?

➔ Сложно отвечать на этот вопрос, поскольку его нужно адресовать компаниям, вступавшим в то время в Союз. Если говорить о моем скромном вкладе, то за пять лет руководства Союзом, к нему можно отнести устойчивость Союза и определенную сформированность организации. В те годы был заложен фундамент Союза, а в дальнейшем следующие руководители Союза занимались его дальнейшим развитием, возведением стен и формированием необходимой инфраструктуры внутри и вокруг Союза.

Какой главный вызов вы видите для нефтесервисной отрасли в ближайшее десятилетие?

➔ Принимая во внимание новую цифровую эпоху, в которую вошло человечество, отечественной нефтесервисной отрасли все еще предстоит решать немало задач, связанных с обретением новых тех-

нологических и технических компетенций. В технологическую эру компаниям нужно держать руки на пульсе и не отставать от современных трендов в области развития человеческих ресурсов, искусственного интеллекта и создания добавленной стоимости. Полагаю, что в настоящее время нужно уметь делать долгосрочные прогнозы рисков и вызовов, которые прямо и косвенно влияют на казахстанскую нефтегазовую и нефтесервисную отрасли. Также следует следить за декарбонизацией, которая все еще остается актуальной, поскольку ВИЭ и вопросы экологии в какой-то момент могут стать определяющими.

Какой ключевой приоритет, на ваш взгляд, должен стать определяющим для отрасли после 2025 года?

➔ Ключевых приоритетов, которые будут влиять на отрасль в ближайшие годы, на самом деле, очень много. Если абстрагироваться от общеизвестных внешних геополитических и экономических вызовов, влияющих на цену на энергоресурсы, основной фокус должен делаться на развитие человеческого капитала и компетенций.

Другим направлением, на который нужно всегда обращать внимание это укрепление конкурентоспособности через оптимизацию бизнес-процессов и соответствие международным стандартам комплаенса, качества и безопасности.

В журнале KazService ежегодно публикуется ежегодный исследовательский проект "Рейтинг Топ-75 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана"



15 ЖЫЛ KAZSERVICE



2012
15 лет на рынке нефтесервисных услуг
2026

**Энергетика министрі Ерлан Аққенженовтың
Қазақстан мұнай сервистік компаниялар Одағының 15 жылдық
мерейтойына арналған құттықтауы**



Сіздерді Одақтың құрылғанына 15 жыл толуымен шын жүректен құттықтаймын.

«KazService» осы жылдар ішінде кәсіби бірлестіктен саладағы негізгі сарапшылық орталықтардың біріне айналып, Энергетика министрлігі үшін сенімді серіктес танылды. Одақтың біріккен ұсыныстары мемлекеттік реттеуді дәлірек және тиімді жүргізуге айтарлықтай ықпал етеді.

Бүгінде Сіздердің еңбектеріңіздің нәтижесі айқын көрініп отыр: қазақстандық компаниялар күрделі технологиялық салаларды сәтті меңгеріп, ірі операторлардың жобаларында ішкі құндылық үлесін арттыруда. Халықаралық стандарттарды енгізу арқылы Сіздер отандық бизнестің ел ішінде ғана емес, әлемдік нарықта да бәсекеге қабілетті болуына мүмкіндік жасап отырсыздар.

Одақ командасына және барлық мүшелеріне кәсібиліктері мен Қазақстанның энергетика саласын дамытуға қосқан үлесі үшін алғысымды білдіремін. «KazService»-ке өркендеу, жаңа кәсіби жетістіктер және жоспарланған барлық жобалардың табысты жүзеге асуын тілеймін.

**Құрметпен,
Қазақстан Республикасы Энергетика министрі
Ерлан Аққенженов**

Поздравление министра энергетики Ерлана Аккенженова с 15-летием Союза нефтесервисных компаний Казахстана



Уважаемые члены и партнеры Союза нефтесервисных компаний Казахстана «KazService»!

Поздравляю вас с 15-летием со дня образования Союза. За эти годы «KazService» прошел путь от профессионального объединения до одного из ключевых экспертных центров отрасли.

Для Министерства энергетики Союз стал надежным партнером, чьи консолидированные предложения помогают делать государственное регулирование более точным и эффективным.

Мы видим реальный результат вашей работы: отечественные компании сегодня успешно осваивают сложные технологические ниши, повышая долю внутристрановой ценности в проектах крупнейших операторов. Стимулируя внедрение международных стандартов, вы помогаете казахстанскому бизнесу быть конкурентоспособным не только внутри страны, но и на глобальном рынке.

Благодарю команду Союза и всех участников объединения за профессионализм и системный вклад в развитие энергетической отрасли Казахстана. Желаю «KazService» дальнейшего развития, новых профессиональных достижений и реализации всех намеченных планов.

**С уважением,
Министр энергетики Республики Казахстан
Ерлан Аккенженов**



Құрметті «KazService» ұжымы!

«ҚазМұнайГаз» ұлттық компаниясының атынан «KazService» мұнай сервистік компаниялар одағын 15 жылдық мерейтойымен шын жүректен құттықтаймын!

«KazService» еліміздің мұнай-газ саласындағы сервистік жұмыстарды дамытуға, отандық компаниялардың әлеуетін арттыруға және ірі өндірістік жобаларға қазақстандық кәсіпорындардың қатысуын кеңейтуге елеулі үлес қосып келеді.

Одақ салалық кәсіпорындарды бір ортаға жұмыла біріктіріп, ұлттық компаниялар және бизнес арасындағы тиімді диалог алаңына айналды.

«KazService» бастамасымен жүзеге асқан көптеген іс-шаралар мен салалық жобалар сервистік индустрияның дамуына жаңа серпін беріп, қазақстандық қамтуды арттыруға ықпал етті.

«ҚазМұнайГаз» компаниясы «KazService» ұйымымен қалыптасқан серіктестікті жоғары бағалайды.

«KazService» ұжымына қолға алған барлық тың жобаларды табысты жүзеге асыру жолындағы қызметіне сәттілік тілеймін.

**Ізгі ниетпен, Асхат Хасенов,
«ҚазМұнайГаз» ҮК АҚ Басқарма төрағасы**

Құрметті «KazService» ұжымы!

«ҚазТрансОйл» акционерлік қоғамының ұжымы және жеке өз атымнан сіздерді «KazService» мұнай сервистік компаниялар одағының 15 жылдық мерейтойымен шын жүректен құттықтаймын!

2011 жылы құрылған Одақ отандық мұнай сервистік компанияларды біріктіріп, саланың өзекті мәселелерін ортақ талқылауға және тиімді шешімдер қалыптастыруға бағытталған маңызды кәсіби қауымдастыққа айналды.

Бүгінде «KazService» ұйымы салалық компаниялардың әлеуетін арттыруға, тәжірибе алмасуға және мұнай-газ секторындағы кәсіби серіктестікті дамытуға елеулі үлес қосып келеді.

Мерейтойларыңыз құтты болсын! Ұжымдарыңызға жаңа жетістіктер, нәтижелі жобалар және тұрақты даму тілеймін!

**Ізгі ниетпен «ҚазТрансОйл» АҚ
бас директоры (Басқарма төрағасы)
Арман Қасенов**

Құрметті «KazService» ұжымы!

Биыл Қазақстанның мұнай-сервистік компаниялар одағының (KazService) құрылғанына 15 жыл толып отыр.

QazaqGaz ұлттық компаниясының ұжымы KazService командасын атаулы датамен құттықтайды! Ұлттық компания мен одақ арасында орнаған ынтымақтастықты жоғары бағалаймыз!

KazService отандық мұнай сервис компанияларының басын бір арнаға тоғыстырды.

Отандық тауарөндірушілердің мүддесін қорғау жолында біраз жобаларды қолға алды. Ұйым мемлекет пен жеке сектор арасында жүйелі диалогтың орнауына ықпал етті.

Салада қордаланып қалған мәселелердің барлық тарап үшін тиімді шешілуіне ықпал етіп келеді.

Отандық сервистік компанияларға жаңа мүмкіндіктер ашып, нарықтарын кеңейтуде.

Құрметті KazService ұжымы! Мұнай-газ саласын дамыту бағытында жасап жатқан жобаларыңызға сәттілік тілейміз!

В этом году Союз нефтесервисных компаний Казахстана KazService отмечает 15-летие со дня основания.

От имени коллектива национальной компании QazaqGaz поздравляем команду KazService с этой значимой датой!

KazService объединяет ведущие нефтесервисные компании страны и является важной площадкой для профессионального диалога, поддержки отечественного бизнеса и развития партнерства в нефтегазовой отрасли.

Союз вносит весомый вклад в укрепление потенциала сервисного сектора, содействует росту конкурентоспособности казахстанских компаний и расширению их участия в крупных промышленных проектах.

Уверены, что и в дальнейшем Союз будет играть важную роль в развитии нефтесервисной индустрии Казахстана, содействовать реализации новых проектов и укреплению отраслевого сотрудничества.

Желаем коллективу KazService дальнейших успехов, стабильного развития и новых достижений! Пусть все ваши инициативы и проекты будут успешно реализованы на благо нефтегазовой отрасли и экономики страны.





ФОРУМ KAZSERVICE ПО ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ

*Открытая площадка для диалога:
более 150 участников из 100 компаний
семи регионов Казахстана обсудили внедрение ИИ,
развитие бизнеса и инноваций в стране.*







ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК KAZSERVICE

Karachaganak Petroleum Operating (КПО)

Деловой завтрак собрал более 30 казахстанских нефтесервисных компаний. В центре обсуждения вопросы местного содержания, доступ отечественных производителей к контрактам и формирование понятных правил долгосрочного сотрудничества.







ФОРУМ KAZSERVICE

**ПРОМЫШЛЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ТШО:
СТАНДАРТЫ, ЛОКАЛИЗАЦИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ**

Форум стал одной из ключевых профессиональных площадок года в сфере HSE (Health, Environment, Safety), объединив представителей государственных органов, руководителей ТШО, отечественных и международных сервисных компаний, поставщиков оборудования и цифровых решений.

**ФОРУМ ОРГАНИЗОВАН СОЮЗОМ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА
KAZSERVICE СОВМЕСТНО С ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ (ТШО)**







СЕМИНАР KAZSERVICE

«ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ: ПУТЬ К ПАРТНЁРСТВУ»

*Новая площадка прямого общения между операторами
и отечественным бизнесом.*

СЕМИНАР ОРГАНИЗОВАН СОЮЗОМ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА KAZSERVICE СОВМЕСТНО С TECNICAS REUNIDAS





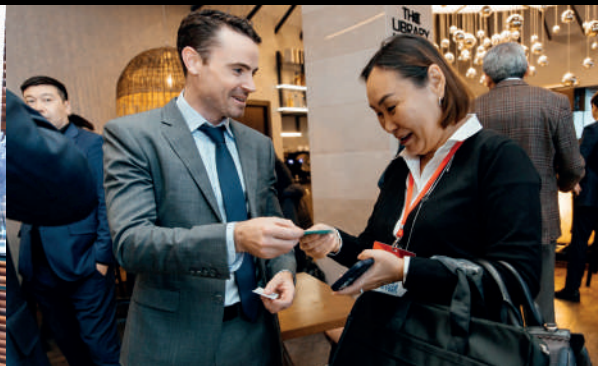


**ТОП-75
САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА**

KAZSERVICE

ЕЖЕГОДНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ

*В журнале KazService ежегодно публикуется ежегодный
исследовательский проект «Рейтинг Топ-75 самых влиятельных людей
нефтегазовой отрасли Казахстана»*







ТОП-75 САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

KAZSERVICE

ЕЖЕГОДНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПРОЕКТ

В журнале KazService ежегодно публикуется ежегодный исследовательский проект «Рейтинг Топ-75 самых влиятельных людей нефтегазовой отрасли Казахстана»



THE MOST
INFLUENTIAL PEOPLE
IN THE OIL&GAS
INDUSTRY OF KAZAKHSTAN
2025



САМЫХ
ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ
НЕФТЕГАЗОВОЙ
ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА
2025







KazDrilling

by KazService

КАЗАХСТАНСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ, ПОСВЯЩЕННАЯ БУРЕНИЮ, ТЕХОБСЛУЖИВАНИЮ И ГЕОФИЗИКЕ

В программе:

- Освещение планов по бурению нефтегазовых операторов,
- Презентация закупок бурового сегмента,
- Обсуждение возможностей локализации и открытия новых производств.
- Дискуссии по новым стандартам и требованиям в нефтесервисе

KazDrilling – это профессиональный нетворкинг и широкие возможности по расширению бизнес-контактов и формированию надежных партнёрств.

Наши участники – decision мэйкеры крупных компаний таких как PSA, Тенгизшевройл, NCOС, КРО, Total Dunga, НК «КазМунайГаз» РД «Qazaq Gas», Мангистаумунайгаз, Baker Hughes, Schlumberger, KazPetroDrilling и др.

Контакты:

✉ info@kazservice.kz

☎ +7 7172 20 26 38

📍 t.me/KazService

🌐 www.kazdrilling.com

Организаторы:



Регистрация доступна на сайте
www.kazdrilling.com