

KAZSERVICE

ЖУРНАЛ О НЕФТЕСЕРВИСНОМ БИЗНЕСЕ КАЗАХСТАНА

Январь- Март 2019 /// №1 (27)

ЗАКУПКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ



ТРЕНДЫ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА

МАГЗУМ МИРЗАГАЛИЕВ
ПЕРСПЕКТИВЫ ГАЗОВОГО РОСТА

ДАНИЭЛЬ ЖОЛДЫБАЕВ
РАЗВИВАЯ МЕСТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

LIVE LIFE TO
DISCOVER

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



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

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

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

R
RENAISSANCE[®]
ATYRAU HOTEL

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

KAZSERVICE

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

ҚҰРЫЛТАЙШЫ ЖӘНЕ ШЫҒАРУШЫ

ЗТБ «Қазақстан мұнай сервистік компаниялар одағы»

РЕДАКЦИЈАЛЫҚ КЕҢЕС

Д. АУҒАМБАЙ
Редакциялық кеңестің басшысы
«PSA» ЖШС Бас директорының кеңесшісі

Е. Оғай

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

М. Мырзағалиев

Қазақстан Республикасы энергетика вице-министрі

Р. Жақсылықов

KAZSERVICE одағының Президиум төрағасы

А. Тоқаяев

«Қазақ мұнай және газ институты» АҚ Бас директорының орынбасары

ДИЗАЙН, БЕТТЕУ

Н. Морозова

Журнал 3.10.2017
Қазақстан Республикасы ақпарат және коммуникация министрлігінде қайта тіркелген.
Тіркеу куәлігі №16677-Ж

Редакцияның мекен-жайы:
010000, Қазақстан Республикасы, Астана қ.,
Сауран көшесі, 3/1. «Сармат» ТҮК, ВП-10

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

Таралымы 3 000 дана
©KAZSERVICE, 2019

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ

ОЮЛ «Союз нефтесервисных компаний Казахстана»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Д. АУҒАМБАЙ
Глава редакционного совета
Советник Генерального директора
ТОО «PSA»

Е. Оғай

Заместитель Генерального директора по разработке, добыче и бурению
ТОО «Научно-исследовательский институт технологий добычи и бурения «КазМунайГаз»

М. Мирзағалиев

Вице-министр энергетики
Республики Казахстан

Р. Жақсылықов

Председатель Президиума
Союза KAZSERVICE

А. Тоқаяев

Заместитель 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 3.10.2017

Адрес редакции:
010000, Республика Казахстан, г. Астана,
ул. Сауран 3/1. ЖК «Сармат», ВП-10

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

Тираж 3 000 экземпляров
©KAZSERVICE, 2019

FOUNDER AND PUBLISHER

Association of oil service companies
of Kazakhstan, LEA

EDITORIAL BOARD

D. AUGAMBAY
Head of the editorial board
Advisor to General Director
of PSA, LLP

E. Ogay

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

M. Mirzagaliyev

Vice-minister of Energy of
the Republic of Kazakhstan

R. Zhaksylykov

Chairman of the Presidium
of KAZSERVICE Association

A. Tukayev

Deputy 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 3.10.2017

Address of the editorial office:
010000, 3/1, Sauran street, VP-10, Sarmat LC,
Astana, the Republic of Kazakhstan

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

Circulation 3 000 copies
©KAZSERVICE, 2019



Широкий спектр геотехнических решений

Keller является одним из ведущих международных подрядчиков в области геотехнического строительства. Наша задача – выполнить комплекс геотехнических работ, применяя оптимальные решения для уменьшения общей стоимости строительства.

Keller Group plc
United Kingdom
5th Floor, 1 Sheldon Square
London, W2 6TT
Phone: +44 2076 16 75 75
Email: info@keller.co.uk
www.keller.co.uk

ТОО "Keller Central Asia"
(Келлер Централ Азия)
21B Satpayev Street, office 4
060011 Atyrau, Kazakhstan
Phone: +7 7122 76 60 01
Email: info.kz@keller.com
www.keller.com

Наши контакты:

Роман Бердигалиев – Генеральный директор
Email: roman.berdigaliyev@keller.com Mobile: +7 701 944 11 66

Вальдемар Квятковски – Директор по строительству
Email: waldemar.kwiatkowski@keller.com Mobile: +7 701 782 68 87

Лешек Адамчик – Директор по строительству
Email: leszek.adamczyk@keller.com Mobile: +7 701 027 49 12

ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ **PRINT HOUSE GERONA:**

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

ЯНВАРЬ – МАРТ 2019

КРУПНЫЕ КАПИТАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

- 18 ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ: ИТОГИ 2018 ГОДА
- 20 ИТОГИ КАРАЧАГАНАКСКОГО ПРОЕКТА ЗА 2018 ГОД
- 22 СТАТУС ПРОЕКТА РАСШИРЕНИЯ ТЕНГИЗСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ



18

ЗАКУПКИ

- 24 РЫНОК НЕФТЕСЕРВИСА В КАЗАХСТАНЕ: АНАЛИЗ ЗАКУПОК И ИТОГИ 2018 ГОДА
- 28 КРУПНЫЕ ЗАКУПКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В 2019 ГОДУ
- 30 ТОП-30 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

НОВОСТИ

- 34 ВСТРЕЧА РУКОВОДСТВА KAZSERVICE И КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В.



34

40 ЗАСЕДАНИЕ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ ПБР ТШО

44 ЗАСЕДАНИЕ ПРЕЗИДИУМА KAZSERVICE

ЛИЦА

50 ДАНИЭЛЬ ЖОЛДЫБАЕВ. РАЗВИВАЯ МЕСТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ



50

54 ГЕННАДИЙ КАМЫШНИКОВ. ТРЕНДЫ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА РОССИИ



54

56 МАГЗУМ МИРЗАГАЛИЕВ. ПЕРСПЕКТИВЫ ГАЗОВОГО РОСТА



56

АНАЛИТИКА



64

64 ИТОГИ ЗАСЕДАНИЯ КОМИТЕТА ПО ИНЖИНИРИНГУ СОЮЗА KAZSERVICE

84 УПРАВЛЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

86 НЕФТЕГАЗОВЫЕ ГИГАНТЫ В ПЕРМСКОМ БАССЕЙНЕ: ПЯТЬ НЕИЗВЕСТНЫХ ФАКТОВ



86

EVENTS



94

94 КОКТЕЙЛЬ-ПРИЕМ KAZSERVICE КО ДНЮ НЕЗАВИСИМОСТИ

96 ИТОГИ РЕСПУБЛИКАНСКОГО КОНКУРСА «ГОЛОС НЕФТЕСЕРВИСА» СРЕДИ ЖУРНАЛИСТОВ



TABYSTY 25 JYL
JARQYN BOLASHAQQA BIRGE

WWW.TENGIZCHEVROIL.KZ



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ
 Генеральный директор
 Союза нефтесервисных компаний Казахстана

Уважаемые читатели!

Прошедший 2018 год стал рекордным для нефтегазовой отрасли страны: добыча составила более 90 млн. тонн нефти, общие закупки нефтедобывающих компаний превысили 5,5 трлн. тенге. На фоне рекордных показателей наблюдается рост нефтесервисных услуг, детали которого изложены в данном номере.

2019 год также обещает быть богатым на положительные события. На Проекте будущего расширения ТШО ожидается пик строительных работ, на трех крупнейших месторождениях страны пройдут ремонтные работы, будут объявлены тендеры на ранние работы расширения Карачаганак и утверждена концепция освоения морских месторождений Каламкас и Хазар. Более подробные детали данных проектов будут обсуждены и представлены на VIII Ежегодной конференции «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС-2019».

В деятельности Союза также происходят изменения. С участием представителей нефтесервисной отрасли утверждена концепция развития Союза на среднесрочный период, ключевыми задачами которой являются

продвижение интересов членов KAZSERVICE и улучшение конкурентоспособности казахстанских компаний. Особое внимание будет уделено деятельности комитетов Союза для актуализации ключевых проблем в отрасли и поиска их решения на государственном уровне. В текущем году Союз запланировал различные мероприятия для установления более тесного и плодотворного сотрудничества между членами KAZSERVICE и заказчиками.

Говоря о новом выпуске журнала, хотел бы отметить ряд кадровых перестановок в нефтегазовом секторе страны. С некоторыми новыми руководителями в отрасли Союз уже установил сотрудничество. Этот выпуск охватывает ключевые закупки в 2019 году, проекты в отрасли, полезную информацию о тенденциях развития нефтегазового сектора в различных странах, а также интересные события и новости членов Союза.

Надеемся, что 2019 год будет полон ярких событий в деятельности членов Союза, которыми мы всегда рады делиться.

Приятного вам чтения!



www.coc.kz



РАСШИРЯЯ
ГОРИЗОНТЫ
 WIDENING
HORIZONS



ИМЕР БОННЕР



ТОО «ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ»

Назначена Генеральным директором

Была назначена 1 декабря 2018 года, заменив Тэда Этчисона, проработавшего 38 лет в корпорации «Шеврон».

С ноября 2015 года работала в качестве Генерального менеджера по производству ТШО. Она была ответственна за производственную деятельность компании, включая бурение, административно-хозяйственную деятельность, безопасность, информационные технологии, нормативно-правовое обеспечение промысла и снабжение. Ее первым назначением в Казахстане в 2012-2013 г.г. стала должность Заместителя управляющего директора Евразийского подразделения корпорации «Шеврон» в г. Алматы.

РИЧАРД ХОУВ



«НОРТ КАСПИАН ОПЕРЕЙТИНГ КОМПАНИ Н.В.»

Назначен Управляющим директором

Ричард Хоув на должности управляющего директора заменил Бруно Жардена. С октября 2017 года он занимал должность Директора по производственным операциям компании. Под его руководством компания достигла рекордных показателей по технике безопасности, надежности и добычи на месторождении Кашаган.

Ричард Хоув работает в структуре компании «Шелл» с 2002 года. В разные годы он трудился инженером проекта по разработке крупного месторождения нефтяных сланцев в группе нетрадиционных ресурсов и источников энергии «Шелл» в штате Колорадо (США), а после перешел в подразделение по морским месторождениям компании «Шелл» в Мексиканском заливе. Несколько лет Ричард Хоув работал в Бразилии в качестве управляющего плавающим комплексом добычи, хранения и отгрузки нефти. В регион Мексиканского залива он вернулся в качестве вице-президента по техническим вопросам по морским месторождениям США. После этого Ричард получил назначение на должность вице-президента по добыче подразделения по глобальным морским операциям компании «Шелл».

ЕРМЕК МАРБАЕВ



«НОРТ КАСПИАН ОПЕРЕЙТИНГ КОМПАНИ Н.В.»

Назначен Заместителем управляющего директора

Имеет более чем 35-летний обширный опыт работы на руководящих должностях в компаниях казахстанской нефтегазовой сферы. Выпускник Московского института нефти и газа им. Губкина по специальности «Бурение нефтяных и газовых скважин». Является обладателем степени магистра делового администрирования Кингстонского университета Великобритании. На Северо-Каспийском проекте он работает уже более восьми лет.

В декабре 2017 года был назначен Директором по охране здоровья, труда, окружающей среды и обеспечению безопасности (ОЗТОСиБ). Эту позицию он будет совмещать с должностью Заместителя управляющего директора до назначения нового директора ОЗТОСиБ.

ДЖОН БАЛТЦ



КОРПОРАЦИЯ «ШЕВРОН»

Назначен Управляющим директором Евразийского бизнес подразделения «Шеврон»

До назначения был управляющим директором Южно-Африканского бизнес подразделения корпорации с января 2014 года. Ранее он занимал должности Старшего вице-президента по производству в корпорации «Шеврон» в Саудовской Аравии, менеджера по производству в провинции Кабинда в Анголе, Генерального менеджера по морским операциям «Шеврон Шиппинг» и вице-президента по производству «Шеврон» в Индонезии, а также работал в различных подразделениях в США.

Джон Балтц закончил Университет Колорадо со степенью бакалавра наук в области химического машиностроения. Он начал работу в компании «Тексако», которая затем объединилась с «Шевроном», в должности инженера по эксплуатации, начиная с 1980 года.

СУНГАТ ЕСИМХАНОВ



МИНИСТЕРСТВО ЭНЕРГЕТИКИ РК

Назначен Вице-министром энергетики РК

С августа 2014 года занимал должность Председателя комитета атомного и энергетического надзора и контроля министерства энергетики.

Трудовую деятельность начал в 1996 году инженером в гидрометаллургическом цехе АО «Алюминий Казахстан», где проработал до 2000 года. В 2001-2007 г.г. занимал должности специалиста, начальника управления, директора департамента в структуре Агентства РК по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса по Астане, Актау, Караганде. В 2008-2010 г.г. возглавлял управление энергетики и коммунального хозяйства Павлодарской области. В 2010-2013 г.г. работал на должности Президента АО «Казахэнергоэкспертиза». В 2013-2014 г.г. являлся Директором департамента электроэнергетики и угольной промышленности Министерства индустрии и новых технологий РК.

ЖАКЫП МАРБАЕВ



АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Назначен Заместителем председателя правления по производству

Будет ответственным за достижение плановых показателей добычи нефти и газа, повышение эффективности организации и координации производственной деятельности. До назначения он работал Заместителем управляющего директора компании «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» с 2008 года.

В 1991-1997 г.г. работал в Министерстве энергетики в Управлении морских работ, занимая должность Вице-президента АО «Казахстанкаспийшельф» и Генерального директора международного консорциума по исследованию Каспийского моря «Казахстанкаспийшельф». В 2004-2006 г.г. являлся Генеральным директором АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз», после чего еще два года проработал в Ассоциации «KAZENERGY».

КУРМАНГАЗЫ ИСКАЗИЕВ



АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Назначен Заместителем Председателя правления по геологии и разведке

Он будет отвечать за расширение ресурсной базы и эффективное управление запасами дочерних предприятий. Имеет более чем 25-летний опыт в направлении геологии, разведки и разработки нефтегазовых месторождений.

С сентября 2015 года по июнь 2018 года занимал должность Генерального директора АО «Разведка и Добыча «КазМунайГаз». С января по сентябрь 2015 года был Генеральным директором АО «Эмбамунайгаз».

С 2008 по 2015 годы являлся Исполнительным директором по добыче нефти и газа; Управляющим директором по геологии, геофизике и резервуарам; Главным геологом, Заместителем председателя правления АО «НК «КазМунайГаз» по геологии и перспективным проектам, Управляющим директором по неоперационным активам (Тенгиз, Кашаган, Карачаганак) и Управляющим директором по геологии.

ДАНИЯР ТИЕСОВ



АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Назначен Заместителем председателя правления по переработке и маркетингу нефти

Он будет отвечать за выполнение ключевых производственных показателей. Занимал должность Исполнительного вице-президента по транспортировке, переработке и маркетингу нефти АО НК «КазМунайГаз» с января 2018 года.

В 1999 году начал работу в структуре ОАО «АНПЗ», в том же году перешел в ЗАО «ННК «Казахойл», где занимался проектом реконструкции и текущей деятельностью ОАО «АНПЗ». В разные годы в структуре «НК «КазМунайГаз» был связан с деятельностью по переработке нефти, газа и нефтехимии, а также маркетингу нефти.

АЙБЕК КРАМБАЕВ



АКИМАТ АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ

Назначен Заместителем акима Атырауской области

Айбек Крамбаев будет курировать вопросы предпринимательства и привлечения инвестиций, нефтегазовый сектор, в том числе казахстанское содержание и цифровизацию. С 2010 года по февраль 2019 года он работал в ТОО «PSA» Директором департамента по мониторингу контрактов и маркетингу, Генеральным менеджером по Карачаганакскому проекту и Управляющим директором по развитию бизнеса и местного содержания. Трудовой путь начал в 1999 году оператором нефтяной компании.

ДАНИЯР БЕРЛИБАЕВ



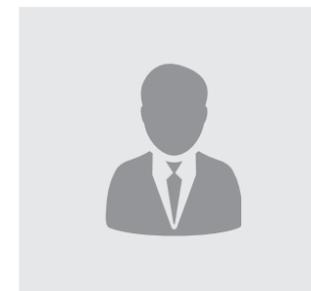
АО НК «КАЗМУНАЙГАЗ»

Назначен Заместителем председателя правления по транспортировке нефти, международным проектам и строительству газопровода «Сарыарка».

На новой должности будет отвечать за экспорт и транспортировку нефти, дальнейшую переработку нефти на экспортных рынках, максимизацию стоимости для компании, а также за реализацию стратегического проекта газификации «Сарыарка».

Имеет более чем 20-летний опыт в экономике экспорта и транспортировки казахстанской нефти и газа. До своего нового назначения занимал должность Советника председателя правления АО «НК «КазМунайГаз». В разные годы он работал в структуре нацкомпании в должности Генерального директора «КазМорТрансФлот» и АО «КазТрансГаз». С 2012 года по август 2016 года был Первым заместителем председателя правления АО «НК «КазМунайГаз», с августа 2016 года по октябрь 2017 года — Исполнительным вице-президентом по транспортировке, переработке и маркетингу.

ДАУЛЕТ КАБУЛОВ



ПОЛНОМОЧНЫЙ ОРГАН ТОО «PSA»

Назначен Управляющим директором по управлению проектами

До начала работы в ТОО «PSA» работал ведущим инженером по разработке нефтяных месторождений в ТОО «Тенгизшевройл» и в компании «Maersk Oil Kazakhstan GmbH».

С 2005 года по 2008 год являлся Исполнительным директором по управлению проектами Соглашений о разделе продукции блока по управлению проектами СРП АО НК «КазМунайГаз». С 2009 по 2014 годы трудился в должности Заместителя управляющего директора, затем Генеральным менеджером по планированию, заместителем технического директора «КМГ Кашаган Б.В.».

МУХИТ МАГАЖАНОВ



ПОЛНОМОЧНЫЙ ОРГАН ТОО «PSA»

Назначен Управляющим директором по развитию бизнеса и местного содержания

До назначения в ТОО «PSA» трудился в различных финансовых организациях и национальных компаниях, курируя юридический блок и вопросы, связанные с методологией закупок. Ранее работал в ТОО «Самрук-Казына Контракт» и занимал должность Заместителя генерального директора.

Новые члены Союза нефтесервисных компаний Казахстана



ТОО «МУНАЙ СЕРВИС ЛТД»

г. Атырау. Отрасль: Бурение

- Бурение скважин, капитальный ремонт скважин.



TERRAPLAS

Великобритания. Отрасль: Производство

- Сверхпрочные легкие панели для временных дорожных настилов, пешеходных дорожек и рабочих платформ.



KOLIN INSAAT TURIZM SANAYI VE TICARET A.S.

Турция. Отрасль: Строительство

- Строительство автодорог, автомагистралей, мостов, виадуков, железных дорог, метро, высокоскоростных поездов, туннелей, портов, плотин, современных ирригационных систем, очистительных систем, водопроводных линий, защитных сооружений от паводков, промышленных комплексов, мастерских по ремонту и сервису, трубопроводов.



ТОО «INTELLIGENT COMPETENCE MANAGEMENT»

г. Астана. Отрасль: Сервис

- Инжиниринговые услуги в специфических отраслях (EPC), расследование отказов и эксплуатационные испытания, BIM & VR инжиниринг (цифровые двойники), управление ТБО и опасными отходами.



ТОО «САС КАЗАХСТАН»

г. Алматы. Отрасль: Сервис

- Управление удаленными объектами для компаний, осуществляющих деятельность в нефтегазовой, горнодобывающей, технологической и строительной отраслях.



ТОО «NOVAJET»

г. Атырау. Отрасль: Сервис

- Техническая поддержка при добыче нефти и природного газа, нефтесервисная деятельность, проектная деятельность, строительные-монтажные работы, проектирование (технологическое) и эксплуатация горных производств (углеводородное сырье), выполнение работ в области охраны окружающей среды, изыскательная деятельность, поставка товаров и оборудования.



ТОО «IGS SURFACE PROTECTION SOLUTIONS»

г. Атырау. Отрасль: Сервис

- Решение проблем, связанных с эрозионным и коррозионным износом металла. Обеспечение надежности, ремонта, контроля и технического обслуживания для разработки сложных металлургических решений.



ЧАО «СЕВЕРОДОНЕЦКИЙ ОРГХИМ»

г. Уральск. Отрасль: Сервис

- Инженерно-технические и консалтинговые услуги/работы при строительстве, реконструкции и модернизации объектов в нефтегазовой, нефтегазоперерабатывающей, химической и нефтехимической отраслях промышленности.



АО «УРАЛЬСКНЕФТЕГАЗГЕОЛОГИЯ»

г. Уральск. Отрасль: Сервис

- Бурение нефтяных, газовых скважин, в том числе на море и внутренних водоемах. Подземный и капитальный ремонт скважин, демонтаж оборудования и агрегатов, установка подъемника скважин. Промывка, цементация, опробование и освоение скважин.



QTC KAZAKHSTAN

г. Атырау. Отрасль: Сервис

- Контроль и техническая диагностика трубопроводов, устьевого оборудования, резервуаров высокого давления, динамического оборудования, компрессоров, газотурбинных установок, трубопроводной арматуры.



ТОО «РТГ ТИЛМАШ КАЗАХСТАН»

г. Атырау. Отрасль: Сервис

- Поиск персонала, человеческих ресурсов и аутсорсинг. Услуги по обучению: технические, коммерческие, лингвистические и прочие нетехнические. Услуги письменного и устного перевода.



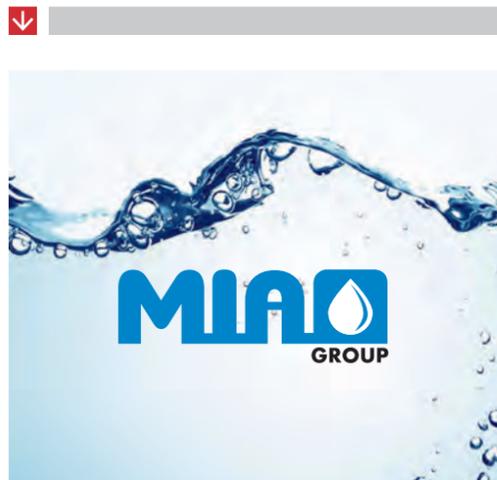
ТОО «KELLER CENTRAL ASIA»

г. Атырау. Отрасль: Сервис

- Геотехника и свайные работы.

НОВОСТИ ЧЛЕНОВ KAZSERVICE

Журнал «KAZSERVICE» публикует новости членов Союза нефтесервисных компаний Казахстана, в которых описываются актуальные события и достижения компаний за последнее время.



КОМПАНИЯ «MIA GROUP» ПРОДЛИЛА КОНТРАКТ С ИТАЛЬЯНСКИМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИМ КОНЦЕРНОМ ENI S.P.A. ДО КОНЦА 2020 ГОДА

На сегодняшний день ТОО «MIA Group» является единственным официальным дистрибьютором смазочных материалов Eni и Agip в Казахстане.

MIA Group начала свое сотрудничество с концерном в 2007 году в качестве официального торгового партнера. В ассортименте компании представлены более 250 наименований продуктов Eni и Agip, в том числе моторные, трансмиссионные, гидравлические, редукторные, компрессорные, турбинные, циркуляционные масла, а также масла для направляющих скольжения и высококонсистентные пластиковые смазки.

С момента основания в 1926 году концерн Eni S.p.A занимается разработкой и производством высокотехнологичных смазочных материалов для всех областей применения — автомобильной и промышленной.



КОРПОРАЦИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ «ИНТЕРТИЧ» НАПОМИНАЕТ О ВНЕДРЕНИИ В КАЗАХСТАНЕ ЭЛЕКТРОННОГО СТРАХОВАНИЯ С 1 ЯНВАРЯ 2019 ГОДА

С 1 января 2019 года обязательное страхование осуществляется только в режиме онлайн на интернет ресурсах страховых компаний.

Компания сообщает о возможности оформления электронного страхового полиса на ее сайте. Легитимность полиса можно проверить на сайте www.interteach.kz и www.id.mkb.kz.

Система выдачи электронного полиса обязательного автострахования, прежде всего, удобна для автолюбителей, которые ранее вынуждены были возить с собой бумажный экземпляр договора, отметили в компании. По новым правилам, сотрудники полиции будут проверять наличие страховки путем направления запроса в единую базу данных по страхованию. При этом бумажный полис автострахования, оформленный до 1 января 2019 года, будет действителен до окончания срока действия договора.

Онлайн-страхование позволяет изменить, переоформить или досрочно расторгнуть заключенный страховой договор по зарегистрированному номеру телефону или электронной почте. При наступлении страхового случая можно через сайт или мобильное приложение страховой компании подать заявление на получение страховой выплаты, приложив сканированные документы.



СОВМЕСТНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ТОО «CIS KASHAGAN» ПОЛУЧИЛО ПЕРВЫЙ КОНТРАКТ ОТ НКК

Совместное предприятие ТОО «CIS Kashagan» в декабре 2018 года получило первый контракт от «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» на административно-техническое обслуживание на работах по капитальному ремонту. В рамках контракта компания предоставит кейтеринговое обслуживание на 5 000 блюд в день и будет управлять четырьмя оборудованными ресторанами/палатками.

ТОО «CIS Kashagan» создано 11 января 2018 года между компанией «Central Asia Catering Kazakhstan» (CAC Kazakhstan) и ТОО «Нефестройсервис ЛТД».

Это совместное предприятие (50/50), которое предоставляет услуги кейтеринга и занимается эксплуатацией и техническим обслуживанием объектов. СП сфокусировано на работе на промышленных проектах в удаленных и сложных условиях по всему Казахстану.

ТОО «CAC Kazakhstan» работает в стране более 26 лет. Компания заключила свой первый контракт в 1993 году. «CAC Kazakhstan» входит в CIS Group (Catering International and Services), которая сопровождает крупных игроков в нефтяном, строительном и оборонном секторах на каждом этапе проектов в 20 странах. Как поставщик интегрированных услуг, CIS разработал целый спектр готовых решений (кейтеринг, ведение домашнего хозяйства, техническое обслуживание объектов). Сегодня CIS в Казахстане работает в 20 городах и насчитывает 1 600 человек. ТОО «Нефестройсервис» (100% казахстанское предприятие) создано в 1997 году и специализируется на строительстве и техническом обслуживании полного цикла в нефтегазовом секторе, от инжиниринга и строительства сложных объектов до их последующего обслуживания и управления.



КОНСОРЦИУМ «WELDING GROUP» НАЧИНАЕТ РЕАЛИЗАЦИЮ НОВОГО ПРОДУКТА ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ СВАРОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Консорциум реализует новые сварочные каретки серии «WeldProfi». В серию входят четыре модели кареток для решения задач в области сварки емкостей, листового металла, балочных конструкций и т.д. Модели оснащены механизмом колебаний сварочной горелки, что позволяет производить сварку многопроходных швов и наплавку поверхностей.



ЦИФРЫ И ФАКТЫ

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ

В ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) подвели производственные и финансовые итоги 2018 года

По данным компании, добыча сырой нефти в 2018 году составила 28,6 млн. т (228,2 млн. баррелей), что на 0,3% меньше показателей 2017 года (28,7 млн. т).

За прошедший год ТШО реализовала более 1,3 млн. тонн сжиженного газа, 9,2 млрд. м³ сухого газа, а также 2,5 млн. тонн серы.

Прямые финансовые выплаты ТШО Республике Казахстан с 1993 по 2018 год составили более 135 млрд. долларов США, включая заработную плату казахстанским сотрудникам, закупки товаров и услуг отечественных товаропроизводителей и поставщиков, платежи государственным предприятиям, выплаты дивидендов казахстанскому партнеру, а также в виде налогов и роялти, перечисляемых в государственный бюджет. В 2018 году прямые выплаты Республике Казахстан превысили 10,1 млрд. долларов США.

В 2018 году компания приобрела товары и услуги казахстанских (ТРУ) поставщиков на сумму более 3,5 млрд. долларов США, включая более 2,3 млрд. долларов США в рамках Проекта будущего расширения — Проект управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД). С 1993 по 2018 год ТШО закупила ТРУ казахстанских поставщиков на сумму более 28 млрд. долларов США.

Что касается вклада компании в социальную сферу, с 1993 года ТШО направила более 1,7 млрд. долларов США на финансирование социальных проектов для населения Атырауской области и сотрудников.



Компания также подвела результаты в сфере охраны здоровья, промышленной безопасности и защиты окружающей среды.

С 2000 года ТШО инвестировал 3,1 млрд. долларов США на проекты по снижению воздействия на окружающую среду. В настоящее время ТШО утилизирует 98% газа.

Компания заявляет, что инвестиции в повышение надежности оборудования позволили снизить количество технических сбоев на заводах. С 2000 по 2018 годы объемы сырого и кислого газа, внепланово и технологически неизбежно сжигаемого на факелах, уменьшились на 98%. С 2000 года общий удельный объем выбросов в атмосферу на тонну добытой нефти уменьшился на 72%. При этом ТШО увеличил годовой объем добычи нефти в 2,7 раза в результате реализации капитальных проектов и инвестиций в надежность оборудования.

Бюджет на 2019 год добровольной социально-инфраструктурной программы «Игилик» составил 25 млн. долларов США, основная часть которого направлена на строительство детских садов, школ и других социальных объектов в Атырауской области. В 2019 году ТШО выделяет более 1 млн. долларов США на поддержку сфер здравоохранения, образования, а также развитие социального предпринимательства в Атырауской области в рамках Программы социальных инвестиций.

По итогам 2018 года доля штатных казахстанских сотрудников ТШО составляет 81,6% по сравнению с 50% в 1993 году. Доля казахстанских руководителей высшего и среднего звена составляет 62,5% от общего числа руководящего состава. В компании заявляют, в результате постоянно действующих программ обучения и развития кадров все больше сотрудников выдвигаются на более ответственные должности.

ТЕНГИЗШЕВРОЙЛ: ИТОГИ 2018



ПРЯМЫЕ ВЫПЛАТЫ
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН
ПРЕВЫСИЛИ
10,1 млрд.



81,6%
КАЗАХСТАНСКИЕ
СОТРУДНИКИ ТШО

РЕАЛИЗОВАНО БОЛЕЕ



**СЖИЖЕННОГО
ГАЗА** **1,3** МЛН. Т

СЕРЫ

СУХОГО ГАЗА

2,5 МЛН. Т

9,2 МЛРД. М³

**ЗАКУПКИ ТОВАРОВ И
УСЛУГ КАЗАХСТАНСКИХ
ПОСТАВЩИКОВ**
3,5 млрд.
БОЛЕЕ \$2,3 МЛРД В
РАМКАХ ПБР-ПУУД

45 000
КАЗАХСТАНЦЕВ
РАБОТАЮТ НА ПБР-ПУУД

400 КОМПАНИЙ
ПОЛУЧИЛИ КОНТРАКТЫ
НА ПБР-ПУУД

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ



Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) подвела итоги производственной деятельности за 2018 год.

В 2018 году КПО достиг рекордного уровня добычи, который составил 148 млн. баррелей в нефтяном эквиваленте стабилизированных и нестабилизированных жидких углеводородов, неочищенного и топливного газа. При этом объем обратной закачки газа для поддержания пластового давления составил 8,6 млрд. м³, что примерно соответствует 45,4% от общего объема добываемого газа. Согласно данным Министерства энергетики, добыча нефти на месторождении Карачаганак составила 12,2 млн. т в 2018 году.

20 декабря 2018 года компания защитила Проект разработки Карачаганакского месторождения в Центральной комиссии по разработке и разведке Министерства энергетики РК.

В конце 2018 года партнеры по Карачаганакскому проекту подписали Соглашение о санкционировании проекта снятия производственных ограничений по газу Карачаганакского перерабатывающего комплекса (проект СПОГ). Основная цель проекта СПОГ — максимальное увеличение добычи жидких углеводородов.

НОВЫЙ ДОКУМЕНТ ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ КПО И РЕСПУБЛИКЕ ПРИСТУПИТЬ К ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ПЛАНОВ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ ОСВОЕНИЮ УНИКАЛЬНОГО НЕФТЕГАЗОКОНДЕНСАТНОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ КАРАЧАГАНАК. В ЦЕЛЯХ МАКСИМАЛЬНОГО ИЗВЛЕЧЕНИЯ ЖИДКИХ УГЛЕВОДОРОДОВ НАМИ ПЛАНИРУЕТСЯ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ШИРОКИЙ АРСЕНАЛ ПЕРЕДОВЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

Эдвин БЛОМ
Генеральный директор КПО



КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ В КАРАЧАГАНАКСКОМ ПРОЕКТЕ

«В прошлом году КПО содействовал локализации 8 видов товаров на сумму 70 млн. долларов США и восемь комплексных услуг на сумму 390 млн. долларов США. КПО стала первой компанией в Казахстане, разместившей заказ на ремонт газовых турбин высокого давления в казахстанском сервисном центре Уральска, а также первым международным консорциумом, использующим буровые долота местного производства, что является серьезным шагом вперед в области развития местного содержания», — заявил Эдвин Блом.

По итогам 2018 года доля местного содержания КПО в поставках товаров, работ и услуг достигла 60%, что в денежном выражении составило 474 млн. долларов США. В целом с момента подписания ОСРП в 1997 году, доля местного содержания в закупках КПО превысила 7 млрд. долларов США.

В 2018 году доля казахстанских сотрудников составила 95% от общего числа технического персонала и супервайзеров, и 77% от числа руководителей. С момента подписания ОСРП на обучение казахстанских специалистов направлено свыше 218 млн. долларов США.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ

В рамках инициативы «Цифровой Казахстан» КПО разрабатывает План технологической модернизации и цифровизации Карачаганака. На форуме по цифровизации в Уральске, прошедшем в ноябре 2018 года, КПО представил собственную дорожную карту цифровизации. В ней обозначены ключевые этапы перехода на цифровые технологии в целях оптимизации, совершенствования и ускорения бизнес-процессов, в том числе в сфере добычи, скважинных операций, реализации проектов расширения, а также развития потенциала местных компаний и интеграции с другими компонентами производственной инфраструктуры.

ЗАДАЧИ НА 2019 ГОД

Как заявил Эдвин Блом, в числе приоритетных задач на 2019 год — безопасное и качественное осуществление планово-предупредительного ремонта и дальнейшая реализация проектов, нацеленных на продление полки добычи жидких углеводородов, в том числе СПОГ, установка Четвертого компрессора обратной закачки газа и строительство Пятой внутрипромысловой нитки. При этом традиционно первостепенное внимание будет уделяться вопросам обеспечения промышленной безопасности, охраны труда и защиты окружающей среды.

КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ: ИТОГИ 2018

 **12,2** МЛН.Т
ДОБЫЧА НЕФТИ

60% \$ **474** МЛН.
ДОЛЛАРОВ США

ДОЛЯ МЕСТНОГО СОДЕРЖАНИЯ В ТОВАРАХ, РАБОТАХ И УСЛУГАХ

95% 

КАЗАХСТАНСКИЕ СОТРУДНИКИ ТЕХПЕРСОНАЛ И СУПЕРВАЙЗЕРЫ

77% 

КАЗАХСТАНСКИЕ СОТРУДНИКИ РУКОВОДИТЕЛИ



СТАТУС ПРОЕКТА РАСШИРЕНИЯ ТЕНГИЗСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ

ТОО «Тенгизшевройл» продолжает работы по Проекту будущего расширения (ПБР) и Проекту управления устьевым давлением (ПУУД) на месторождении Тенгиз общей стоимостью 37 млрд. долларов.



РЕЗУЛЬТАТЫ 2018 ГОДА

В 2018 году группа общих услуг проекта расширения (ПБР-ПУУД) предоставила все критически важные услуги, а также выполнила план по объектам инфраструктуры, капитальным объектам и Объединенного центра управления проектом.

- В декабре 2018 года завершена установка главной подстанции завода третьего поколения (ЗТП) на фундамент;
- В ноябре 2018 года установлена первая сборная модульная трубная эстакада ЗСГТП на фундамент;
- Продолжаются работы по промышленным сооружениям и трубопроводам;
- Продолжается производство бетонных работ и укладка подземных трубопроводов на заводе третьего поколения (ЗТП);
- Ведутся общестроительные работы и прокладка подземных коммуникаций на объектах закачки сырого газа третьего поколения (ЗСГТП).

ХОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА В ТЕНГИЗЕ

Группа общих услуг в Тенгизе предоставила все критически важные услуги с учетом плана работ по объектам инфраструктуры, капитальным объектам и объединенному центру управления производством, сообщили в компании.

В конце декабря 2018 года группа систем управления и электроснабжения установила на фундамент подстанцию «Главная» ЗТП.

Группа системы сбора продвинулась в выполнении работ по промышленным объектам и трубопроводам.

На ЗТП продолжают бетонные работы и укладка подземного трубопровода. В ноябре 2018 года осуществлена повторная сборка первого ГТГ.

На ЗСГТП продолжается производство общестроительных и подземных работ. В ноябре была установлена на фундамент первая сборная модульная эстакада.

ХОД РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО ВСЕМУ МИРУ

Основное оборудование для ПБР-ПУУД изготавливается в Республике Казахстан, Южной Корее и Италии. После предварительной сборки оборудования в модули, последние будут отправлены на Тенгизское месторождение для окончательной сборки и монтажа.

На производственной площадке «ЕРСАЙ» в Казахстане выполняется монтаж сборных модульных эстакад (СМЭ). 28 СМЭ были доставлены на участки завода третьего поколения (ЗТП) и закачки сырого газа третьего поколения (ЗСГТП) с площадки «ЕРСАЙ» в Казахстане.

В городе Авенца (Италия) продолжают работы по изготовлению и поставке модулей газотурбинных генераторов (ГТГ) «Фрейм 9». Из Авенцы доставлены первые ГТГ, в результате чего в начале 2018 года на участке ЗТП собран из блоков первый модуль ГТГ.

Из Южной Кореи морем отправлено 12 модулей.

КАЗАХСТАНСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЕКТА РАСШИРЕНИЯ

Свыше 45 000 казахстанцев работают на ПБР-ПУУД в пределах страны, что составляет 91% от общей численности персонала проекта в Казахстане.

ТШО привлек казахстанские организации к участию в работах по проектированию, закупкам и изготовлению модулей для ПБР-ПУУД. На сегодняшний день свыше 2 100 компаний приняли участие в предварительном отборе, из них более 400 компаний получили контракты. Представители проекта посетили объекты более 160 казахстанских компаний для оценки их производственных возможностей. Сумма затрат на казахстанское содержание за период с начала реализации проекта составила \$5,6 млрд.

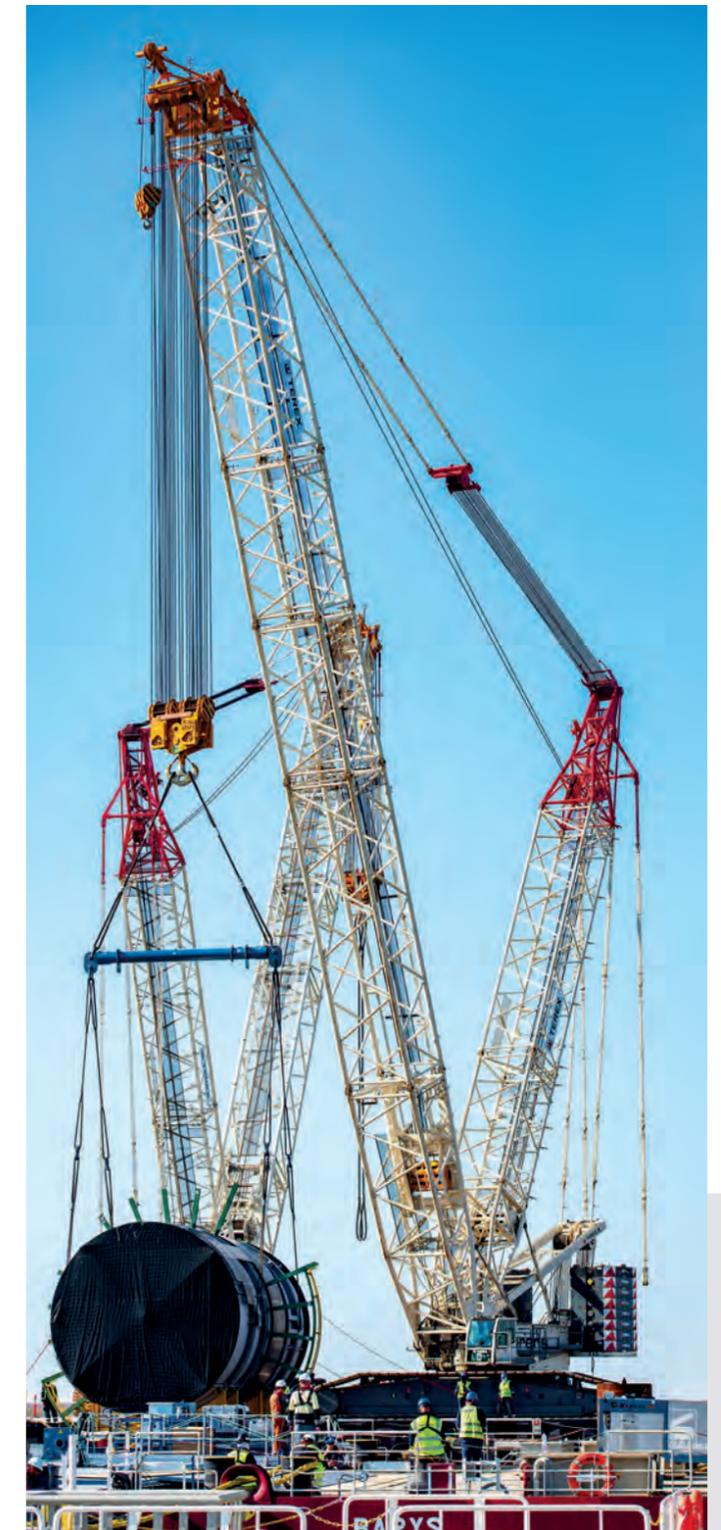


СПРАВКА:

Реализация ПБР направлена на расширение производственных мощностей, а ПУУД обеспечит полную загрузку перерабатывающих мощностей действующих на Тенгизе заводов путем снижения устьевого давления и повышения давления на шести действующих комплексных технологических линиях.

Реализация ПБР позволит увеличить объем добычи нефти на Тенгизском месторождении примерно на 12 млн. т в год и в результате составит около 39 млн. т в год.

В 2016 году партнеры ТШО объявили об утверждении окончательного решения о финансировании Проекта будущего расширения — Проекта управления устьевым давлением (ПБР-ПУУД), следующего этапа масштабного расширения производственных мощностей Тенгизского месторождения.



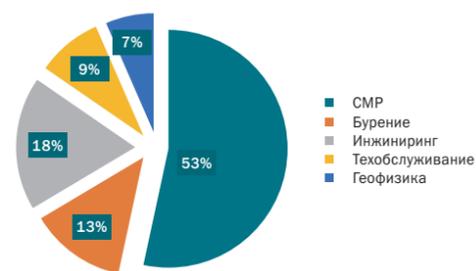
РЫНОК нефтесервиса в Казахстане

КЛЮЧЕВЫЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ

Сегмент	Закуп, млрд. тенге		
	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Строительно-монтажные работы	888	1 032	1 519
Буровые работы	349	418	372
Проектирование и инжиниринг	334	493	517
Техобслуживание и ремонт	218	252	252
Геология и геофизика	253	135	186
Всего:	2 042	2 330	2 847

*ИНФОРМАЦИЯ О ЗАКУПКАХ ПОЛУЧЕНА ИЗ СИСТЕМЫ ПРИЕМА ОТЧЕТОВ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ МИНИСТЕРСТВА ЭНЕРГЕТИКИ РК, В КОТОРОЙ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛИ ЕЖЕКВАРТАЛЬНО РАЗМЕЩАЮТ ИНФОРМАЦИЮ О ЗАКУПКАХ.

Распределение рынка нефтесервиса за 2018 год:



*ОБЪЕМЫ РАБОТ КОМПАНИЙ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ УКАЗАНЫ НА ОСНОВАНИИ ПРОИЗВЕДЕННЫХ ВЫПЛАТ ЗА ОТЧЕТНЫЙ ПЕРИОД В РАМКАХ ДОГОВОРОВ, ЗАКЛЮЧЕННЫХ МЕЖДУ НЕДРОПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ И ПОСТАВЩИКАМИ.

*ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАНЫ ПРОИСХОЖДЕНИЯ ПОСТАВЩИКА ИСПОЛЬЗОВАНА ИНФОРМАЦИЯ ПО АКЦИОНЕРНОМУ/УЧРЕДИТЕЛЬНОМУ СОСТАВУ КОМПАНИИ.

ИТОГИ 2018 ГОДА: РЫНОК НЕФТЕСЕРВИСА В КАЗАХСТАНЕ

Союзом нефтесервисных компаний Казахстана подготовлен анализ закупок нефтедобывающих компаний Казахстана по итогам 2018 года. Анализ показывает динамику роста/спада ключевых сегментов нефтесервисных услуг, а также ведущих нефтесервисных компаний.

Общий объем закупа нефтесервисных услуг по итогам 2018 года составил 2 трлн. 847 млрд. тенге, что на 22% больше по сравнению с 2017 годом (2 330 млрд. тенге). Важно отметить, что среди всех нефтедобывающих компаний Казахстана на долю ТШО приходится более 75% закупок всего нефтесервиса.



СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Затраты на строительно-монтажные работы в 2018 году увеличились на 47% по сравнению с 2017 годом и составили 1 трлн. 519 млрд. тенге. Рост обусловлен предварительными работами в рамках Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз.

РЫНОК НЕФТЕГАЗОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В 2018 ГОДУ

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМАМ СТРОИТЕЛЬСТВА

№	Компания	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	DSME	539,2	35,5
2	TenizService	203,9	13,4
3	Er Sai Caspian Contractor	194,2	12,8
4	Senimdi Kurylys	85,4	5,6
5	ССЕР	69,0	4,5
6	GATE Inshaat	55,8	3,7
7	Sicim	44,8	3,0
8	KCOI	25,9	1,7
9	Kazcomservice	23,3	1,5
10	Bonatti S.p.A.	23,2	1,5

ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ

№	Недропользователь	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	ТШО	1342,5	88,4
2	НСОС	69,0	4,5
3	КПО	55,3	3,6
4	ЖАИКМУНАЙ	12,0	0,8
5	Мангистаумунайгаз	9,7	0,6
6	Эмбамунайгаз	6,4	0,4
7	Озенмунайгаз	5,5	0,4
8	КМК Мунай	3,3	0,2
9	СНПС Ақтобе мунайгаз	2,9	0,2
10	KAZPETROL GROUP	2,8	0,2

БУРОВЫЕ РАБОТЫ

Денежные выплаты по буровым работам в 2018 году снизились на 11%, составив 372 млрд. тенге. В сегмент буровых работ входят: строительство и бурение скважин, цементирование скважин, текущий и капитальный ремонт скважин, услуги по буровым растворам.

РЫНОК БУРОВЫХ РАБОТ В 2018 ГОДУ

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО БУРЕНИЮ

№	Компания	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	KMG Nabors Drilling Company	56,9	15,4
2	Бургылау	43,8	11,8
3	Oil Services Company	43,4	11,7
4	Тулпар Мунай Сервис	19,7	5,3
5	ИБК Си Бу	30,9	8,4
6	СБП КазМунайГаз Бурение	25,4	6,9
7	ОзенМунайСервис	13,8	3,7
8	Восток нефть и сервисное обслуживание	17,1	4,6
9	ККБК «Великая стена»	11,9	3,2
10	SMART-OIL	11,6	3,1

ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ

№	Недропользователь	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	Мангистаумунайгаз	62,1	16,8
2	Озенмунайгаз	61,9	16,7
3	ТШО	59,1	16,0
4	СНПС Ақтобе мунайгаз	28,9	7,8
5	Каражанбасмунай	23,8	6,4
6	Фирма «Алмэкс Плюс»	15,5	4,2
7	КПО	13,0	3,5
8	САУТС-ОЙЛ	11,6	3,1
9	Эмбамунайгаз	11,1	3,0
10	ПККР	8,0	2,2

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ

Затраты на проектирование и инжиниринг в 2018 году составили 517 млрд. тенге, где более 90% услуг выполнено иностранными компаниями (в связи с детальным проектированием Проекта будущего расширения месторождения Тенгиз).

РЫНОК ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ И ИНЖИНИРИНГУ В 2018 ГОДУ

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ПРОЕКТИРОВАНИЮ				ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	Компания	Сумма, млрд. тг	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	KPJV	283,6	54,8	1	ТШО	471,6	91,2
2	Mustang Engineering Limited	73,6	14,2	2	КПО	27,7	5,4
3	Nuovo Pignone SRL	42,2	8,2	3	NCOC	3,7	0,7
4	Worley Parsons & KGNT	13,4	2,6	4	СМОС	3,5	0,7
5	Tecnicco Engineering & Caspy Engineering	11,1	2,1	5	Озенмунайгаз	2,6	0,5
6	Wood Group	3,8	0,7	6	ЖАИКМУНАЙ	2,0	0,4
7	KMG Project LLP	3,3	0,6	7	Эмбамунайгаз	1,7	0,3
8	Bechtel Limited	3,1	0,6	8	ПККР	1,1	0,2
9	PM Lucas Kazakhstan	3,0	0,6	9	Казахтуркмунай	1,0	0,2
10	Genesis Oil&Gas Consultants Ltd	2,7	0,5	10	Казгермунай	0,6	0,1

ТЕХОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ

В данный сегмент нефтесервиса входят: техническое обслуживание и ремонт нефтегазового оборудования, экспертиза и лабораторные исследования. Затраты на техобслуживание и ремонт в 2018 году составили 252 млрд. тенге.

РЫНОК ПО ТЕХОБСЛУЖИВАНИЮ И РЕМОНТУ В 2018 ГОДУ

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМАМ УСЛУГ				ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	Компания	Сумма, млрд. тг	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	Neftestroiservice Ltd	38,4	15,2	1	ТШО	211,7	83,9
2	Denholm-Zholdas	30,2	12,0	2	NCOC	22,1	8,8
3	PERAR SPA	26,1	10,3	3	КПО	10,6	4,2
4	GE Grid GmbH	15,1	6,0	4	ПККР	2,7	1,1
5	MRC Transmark Limited	13,7	5,4	5	Мангистаумунайгаз	1,9	0,8
6	Siemens SAS	12,1	4,8	6	Эмбамунайгаз	1,6	0,7
7	Hi Air Korea Co, LTD	11,3	4,5	7	КМК Мунай	0,4	0,2
8	Emerson Process Management Ltd	10,9	4,3	8	Озенмунайгаз	0,3	0,1
9	Galperti Engineering and Flow Control	10,8	4,3	9	МАТЕН ПЕТРОЛЕУМ	0,1	0,1
10	FAI Officine Di Carvico Spa	9,9	3,9	10	«Кольжан»	0,1	0,1

ГЕОЛОГИЧЕСКИЕ И ГЕОФИЗИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Затраты на геологические и геофизические услуги в 2018 году увеличились на 37%, составив 186 млрд. тенге. В данный вид сегмента входят: геологические и геофизические исследования скважин, сейсморазведка и интерпретация данных, увеличение нефтеотдачи, анализ пород и нефти.

РЫНОК ПО ГЕОФИЗИЧЕСКИМ УСЛУГАМ В 2018 ГОДУ

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ГЕОФИЗИЧЕСКИМ УСЛУГАМ				ТОП-10 ЗАКАЗЧИКОВ			
№	Компания	Сумма, млрд. тг	Доля (%)	№	Недропользователь	Сумма, млрд. тг	Доля (%)
1	Schlumberger	64,4	34,2	1	ТШО	67,7	36,0
2	БИДЖИПИ Геофизические услуги	20,4	10,8	2	КПО	28,7	15,2
3	BAKER HUGHES SERVICES	14,9	7,9	3	Озенмунайгаз	16,3	8,7
4	М-Техсервис	10,0	5,3	4	Мангистаумунайгаз	15,1	8,0
5	Halliburton	9,2	4,9	5	СНПС Актюбемунгаз	11,1	5,9
6	Weatherford Kazakhstan	8,8	4,7	6	ЖАИКМУНАЙ	7,8	4,2
7	CNLC International Kazakhstan Inc	8,2	4,4	7	NCOC	6,8	3,6
8	МунайФилдСервис	7,2	3,8	8	ПККР	6,4	3,4
9	Warner Land Surveys	3,6	1,9	9	Жамбыл Петролеум	5,7	3,0
10	Expro Eurasia Limited	3,5	1,9	10	Фирма «Алмэкс Плюс»	3,1	1,7



Анализ показал, что львиная доля казахстанского нефтесервиса приходится на Тенгизский проект, где доля казахстанских компаний не превышает 40%. По некоторым сегментам нефтесервиса, в частности по инжинирингу и геофизическим услугам, доля казахстанских компаний не превышает и 10%. Предпринимаемые меры со стороны полномочного органа и операторов по созданию совместных предприятий и консорциумов необходимо направить именно на данные сегменты.

САМЫЕ КРУПНЫЕ ЗАКУПКИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

В 2019 ГОДУ



ЗАКАЗЧИК	НАИМЕНОВАНИЕ И КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ	СУММА БЕЗ УЧЕТА НДС, МЛН. ТЕНГЕ	СРОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК
КПО	Предоставление услуг по промышленному строительству (2019-2025)	179 805,6	4 квартал, 2019 год
КПО	Контракт на ПЗС	68 388	1 квартал, 2019 год
КПО	Предоставление услуг по проектированию	60 511,5	2 квартал, 2019 год
NCOC	Генеральный подряд на техническое обслуживание	47 237	2019 год
Озенмунайгаз	Работы по эксплуатационному бурению 140 вертикальных скважин	37 001	1 квартал, 2019 год
КПО	Услуги интенсификации притока из скважины	30 736	3 квартал, 2019 год
КПО	Услуги по общим ремонтным работам ТО трубопроводов, емкостей, и трубной обвязки	30 428,64	3 квартал, 2019 год
АО «Мангистаумунайгаз»	Работы по строительству 103 эксплуатационных скважин «под ключ»	20 958	1 квартал, 2019 год
ЖАИКМУНАЙ	Сервисные услуги при бурении скважин	17 824	2019 год
NCOC	Поставка производственных химреагентов и соответствующих услуг	14 323	2019 год
АО «Мангистаумунайгаз»	Работы по Ремонту объектов АО «Мангистаумунайгаз»	11 221	1 квартал, 2019 год
КПО	Строительство дорог по социальным проектам	9 989	1 квартал, 2019 год
АО «Мангистаумунайгаз»	Работы по строительству 44 эксплуатационных скважин «под ключ» на месторождений Жетыбай	9 648	1 квартал, 2019 год
КПО	Поставка дизеля	9 451,32	3 квартал, 2019 год



ЗАКАЗЧИК	НАИМЕНОВАНИЕ И КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ	СУММА БЕЗ УЧЕТА НДС, МЛН. ТЕНГЕ	СРОК ПРОВЕДЕНИЯ ЗАКУПОК
КПО	Строительство дороги с мостовым переходом от ул. Сдыкова до ПДП в районе «А» г. Уральск ЗКО	9 067	3 квартал, 2019 год
КПО	Строительство многофункционального дворца культуры на 1500 мест в г. Уральск	8 913	2 квартал, 2019 год
ТузкольмунайгазОперейтинг	Комплексные услуги по обустройству месторождения	8 296	2019 год
АО «Мангистаумунайгаз»	Работы по капитальному ремонту скважин на месторождениях ПУ «Жетыбаймунайгаз» АО «Мангистаумунайгаз». Комплекс работ по восстановлению работоспособности 229 скважин с 458 видами ремонтов	7 788	4 квартал, 2019 год
ТОО «Жамбыл Петролеум»	Полевые сейсморазведочные работы 3D, на участке Жамбыл	6 767	2019 год
АО «Мангистаумунайгаз»	Работы по подземному (текущему) ремонту скважин ПУ «Жетыбаймунайгаз»	6 234	1 квартал, 2019 год
Озенмунайгаз	Обустройство нефтяных скважин после бурения	5 645	1 квартал, 2019 год
АО «Мангистаумунайгаз»	Работы по строительству 41 эксплуатационных скважин «под ключ» на месторождений Каламкас.	5 339	1 квартал, 2019 год
Buzachi operating Ltd	Производство комплекса работ по ремонту скважин на месторождении «Северные Бузачи»	3 934	2019 год
Озенмунайгаз	Гидравлический разрыв пласта на скважинах после бурения	3 615	1 квартал, 2019 год
АО «КазАзот»	Строительство одной поисковой скважин глубиной 4500 м на разведочном участке (пл. Чикудук)	3 500	2019 год
Tenge Oil Gas	ЦПСН: Строительство Центра по подготовке и сбора нефти — Третий этап	3 384	2019 год
Озенмунайгаз	Гидравлический разрыв пласта добывающих скважин	3 299	1 квартал, 2019 год
ТузкольмунайгазОперейтинг	Комплексные работы по бурению	2 929	2019 год
Исатай Оперейтинг Компани	Работы по сейсмической разведке	1 680	1 полугодие, 2019 год

КРУПНЕЙШИЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ В КАЗАХСТАНЕ



В 2018 ГОДУ

*Прямые выплаты от нефтегазовых компаний (без учета субподрядных работ)

№	КОМПАНИЯ	СЕКТОР	СТРАНА	СУММА*, МЛРД. ТГ
1	Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering	Металлоконструкции	Южная Корея	539,2
2	KPJV	Инжиниринг	Великобритания	283,6
3	ТенизСервис	Строительно-монтажные работы	Казахстан	203,9
4	Er Sai Caspian Contractor	Строительно-монтажные работы	Казахстан/Италия	194,2
5	Senimdi Kurylys	Строительно-монтажные работы	Турция/США	85,4
6	Bolashak Atyrau	Рекрутинговые услуги	Великобритания/Казахстан	82,4
7	Mustang Engineering Limited	Инжиниринг	Великобритания	73,6
8	ССЕР	Строительно-монтажные работы	Греция	69,0
9	Caspian Offshore Construction Realty	Обслуживание вахтовых городков	Голландия	67,7
10	Schlumberger	Скважинные операции	США	64,4
11	Fircroft Engineering Services	Рекрутинговые услуги	Великобритания	57,0
12	KMG Nabors Drilling Company	Бурение	Казахстан/США	56,9
13	Schneider Electric France SAS	Техобслуживание и ремонт	Франция	56,6
14	GATE Inshaat	Строительно-монтажные работы	Турция	55,8
15	Bertling Kazakh Logistics	Логистика	Великобритания	55,4
16	Sarens	Логистика	Бельгия	52,8
17	Sicim S.p.A	Строительно-монтажные работы	Италия	44,8
18	Бургылау	Бурение	Казахстан	43,8
19	Oil Services Company	Бурение	Казахстан	43,4
20	Nuovo Pignone SRL	Техобслуживание и ремонт	Италия	42,2
21	Нефтестройсервис Лтд	Техобслуживание и ремонт	Казахстан	38,4
22	ISKER Consortium	Строительно-монтажные работы	Казахстан	36,4
23	Compass Kazakhstan	Обеспечение питанием	Голландия	35,2
24	Инженерная Буровая компания СиБу	Бурение	Китай	30,9
25	Denholm-Zholdas	Техобслуживание и ремонт	Великобритания	30,2
26	KCOI	Строительно-монтажные работы	Казахстан	25,9
27	СБП "КазМунайГаз-Бурение"	Бурение	Казахстан	25,4
28	Kazcomservice	Строительно-монтажные работы	Казахстан	23,3
29	Bonatti S.p.A.	Строительно-монтажные работы	Италия	23,2
30	МунайГазКурьлыс	Строительно-монтажные работы	Казахстан	20,8

LARGEST OIL SERVICES COMPANIES IN KAZAKHSTAN



IN 2018

*direct payments from oil & gas companies (excluding subcontracts)

№	COMPANY	SEGMENT	COUNTRY OF ORIGIN	PAYMENTS*, MLN. USD
1	Daewoo Shipbuilding & Marine Engineering	Fabrication	South Korea	1541
2	KPJV	Engineering	UK	810
3	TenizService	Construction	Kazakhstan	582
4	Er Sai Caspian Contractor	Construction	Kazakhstan / Italy	555
5	Senimdi Kurylys	Construction	Turkey / USA	244
6	Bolashak Atyrau	Recruitment	UK / Kazakhstan	235
7	Mustang Engineering Limited	Engineering	UK	210
8	CCEP	Construction	Greece	197
9	Caspian Offshore Construction Realty	Accommodation services	Holland	193
10	Schlumberger	Well services	USA	184
11	Fircroft Engineering Services	Recruitment	UK	163
12	KMG Nabors Drilling Company	Drilling	Kazakhstan /USA	163
13	Schneider Electric France SAS	Maintenance	France	162
14	GATE Inshaat	Construction	Turkey	159
15	Bertling Kazakh Logistics	Logistics	UK	158
16	Sarens	Logistics	Belgium	151
17	Sicim S.p.A	Construction	Italy	128
18	Burgylau	Drilling	Kazakhstan	125
19	Oil Services Company	Drilling	Kazakhstan	124
20	Nuovo Pignone SRL	Maintenance	Italy	121
21	Neftestroiservice Ltd	Maintenance	Kazakhstan	110
22	ISKER Consortium	Construction	Kazakhstan	104
23	Compass Kazakhstan	Catering	Holland	101
24	Xi Bu Drilling company	Drilling	China	88
25	Denholm-Zholdas	Construction	UK	86
26	KCOI	Construction	Kazakhstan	74
27	SBP KazMunayGas-Burienie	Drilling	Kazakhstan	72
28	Kazcomservice	Construction	Kazakhstan	67
29	Bonatti S.p.A.	Construction	Italy	66
30	Munaigaskurylys	Construction	Kazakhstan	60



ПОЛНОМОЧНЫЙ ОРГАН PSA ПРОДОЛЖАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ДЕПАРТАМЕНТОМ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Полномочный орган ТОО «PSA» принял участие в рабочих сессиях выставки по подводному оборудованию и технологиям «Subsea Expo — 2019» в шотландском Абердине.

С 5 по 7 февраля 2019 года в Абердине (Великобритания) состоялась крупнейшая в мире выставка и конференция по подводному оборудованию и технологиям «Subsea Expo — 2019», где были представлены мировые передовые компании-производители высокотехнологичного оборудования в нефтегазовой отрасли. Рабочие сессии выставки организованы департаментом международной торговли Великобритании ДИТ (UKTI).



В ходе рабочей сессии Казахстана по крупным нефтегазовым проектам СРП (проектов, работающих на принципах Соглашения о разделе прибыли) выступил Директор департамента по развитию местного содержания PSA Дастан Абишев. В своем выступлении он говорил о работе полномочного органа в развитии местного содержания на Карачаганакском и Северо-Каспийском проектах, а также рассказал участникам о возможных перспективах сотрудничества. После прошли встречи с присутствующими компаниями по вопросам локализации и создания совместных производств в Казахстане.



Также на рабочих сессиях, организованных ДИТ, приняли участие представители Норвегии, Кувейта, Нигерии, Ирана, Индии, Азербайджана, Мексики, Сенегала, Бразилии, Египта и другие. Каждый участник презентовал возможности своей страны в нефтегазовой отрасли.



По итогам мероприятий ряд компаний выразил свою заинтересованность в сотрудничестве с казахстанскими компаниями в рамках указанных проектов.

Напомним, в 2015 году Ассоциация «KAZENERGY», ТОО «PSA» и департамент международной торговли Великобритании подписали меморандум о сотрудничестве. Стороны создали рабочую группу для установления долгосрочного партнерства между компаниями Казахстана и Великобритании, работающих в нефтегазовой отрасли.

За три года деятельности рабочей группы создано 27 партнерств между британскими и казахстанскими компаниями по таким направлениям, как электрооборудование, приборостроение, сервисное обслуживание (клапаны, насосы), инженерные услуги, строительные и нефтепромышленные услуги и т.д.

Полномочный орган ТОО «PSA» представляет интересы государства в Соглашениях о разделе продукции в Северо-Каспийском, Карачаганакском проектах, на месторождениях «Дунга» и «Жемчужина».



ТОО «КАЗЭКСПОАУДИТ»
KAZEXPROAUDIT LLP



ВСТРЕЧА РУКОВОДСТВА KAZSERVICE И «КАРАЧАГАНАК ПЕТРОЛИУМ ОПЕРЕЙТИНГ Б.В.»

В декабре 2018 года состоялась встреча руководства Союза KAZSERVICE и «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.»

Рашид Жаксылыков, Председатель президиума Союза нефтесервисных компаний Казахстана, и Эдвин Блом, Генеральный директор «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО), провели плодотворный диалог на тему развития местного содержания в рамках предстоящего крупного Проекта расширения Карачаганака (ПРК-1).

В кулуарах встречи обсуждались вопросы оказания реальной поддержки местным предприятиям в рамках потенциальных СП и консорциумов для развития их потенциала. На переговорах Эдвин Блом сообщил, что компания находится в поиске молодых профессионалов, которые в перспективе станут большой и неотъемлемой частью процесса развития казахстанского содержания.

«Мы готовы выделить время для этого, но жертвовать качеством работы на таком крупном месторождении мы категорически не согласны. Поэтому для нас сейчас важно привлечение компетентных кадров, и мы будем только рады содействовать их личностному и профессиональному росту», — отметил Эдвин Блом.

В завершение своего выступления г-н Блом поблагодарил KAZSERVICE за организацию эффективной диалоговой площадки для коллаборации и достижения консенсуса. Также он отметил, что в будущем КПО готов активно участвовать в работе Союза и всячески оказывать поддержку. В свою очередь, Рашид Жаксылыков поблагодарил КПО за открытую политику и плодотворную работу команды. **KS**

Компания КПО находится в поиске молодых профессионалов, которые в перспективе станут большой и неотъемлемой частью процесса развития казахстанского содержания

ДЛЯ НАС ВАЖНО ПРИВЛЕЧЕНИЕ КОМПЕТЕНТНЫХ КАДРОВ, И МЫ БУДЕМ ТОЛЬКО РАДЫ СОДЕЙСТВОВАТЬ ИХ ЛИЧНОСТНОМУ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ РОСТУ.

Эдвин БЛОМ
Генеральный директор КПО



МЫ ДЕЛАЕМ МИР БЕЗОПАСНЕЕ!

Более 20 лет на рынке услуг Республики Казахстан / More 20 years in market services of Kazakhstan.

Внедрена система менеджмента качества ISO 9001:2015 / Quality management system ISO 9001:2015 introduced

- Испытания продукции и оборудования
- Экспертиза промышленной безопасности
- Сертификация ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001
- Метрологическое обеспечение
- Регистрация продукции и реагентов
- Сертификация продукции и услуг

- Product and equipment testing
- Industrial safety Expertise
- Certification ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001
- Metrological support
- Registration of products and reagents
- Products and services certification

WE MAKE THE WORLD SAFER!

office 502, Masanchi street 78,
Almaty, 050012 Kazakhstan
+7 727 390 90 72
info@certification.kz
www.certification.kz



НКОК ПРОВЕЛ ФОРУМ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОСТАВЩИКОВ ИТ-УСЛУГ

15 февраля 2019 года компания «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.» (НКОК), Оператор Северо-Каспийского проекта, разрабатывающего месторождение «Кашаган», организовала Форум для потенциальных поставщиков ИТ-услуг для Северо-Каспийского проекта.

Основная цель — предоставление информации казахстанским компаниям о долгосрочных потребностях НКОК в услугах по комплексной поддержке ИТ-инфраструктуры.

На форуме казахстанским компаниям предоставили информацию о долгосрочных потребностях НКОК в услугах по комплексной поддержке ИТ-инфраструктуры. Участники форума встретились с экспертами НКОК и ознакомились с планами и требованиями консорциума в области оказания ИТ-услуг, а также обсудили возможности для сотрудничества.

«НКОК регулярно проводит семинары и форумы для казахстанских предприятий, где специалисты консорциума делятся подробными сведениями о потребностях Кашаганского проекта, требованиях

к компаниям и ожидаемым стандартам качества. Все эти мероприятия проводятся в рамках долгосрочной Программы НКОК по развитию местного содержания. Только в 2018 году с местными компаниями было заключено 94 контракта на общую сумму более 527 млн. долларов США», — сообщили в компании.

В работе форума приняли участие представители около сорока казахстанских и международных компаний, НКОК, государственных органов, филиала Палаты предпринимателей «Атамекен» в Атырауском регионе и другие. KS

ТОЛЬКО В 2018 ГОДУ С МЕСТНЫМИ КОМПАНИЯМИ БЫЛО ЗАКЛЮЧЕНО 94 КОНТРАКТА НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ 527 МЛН. ДОЛЛАРОВ США

Издательский Дом

PETROLEUM

представляет:



Журнал Petroleum – все о казахстанской нефти

- Эксклюзивно и компетентно
- Подписка принимается с любого месяца
- Размещение рекламы и PR-кампании

Тел.: +7 (727) 258-28-38, 259-75-81
office@petroleumjournal.kz
www.petroleumjournal.kz

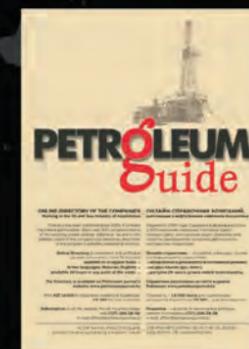
Справочник «Компании, работающие в нефтегазовом комплексе Казахстана»

Информация о 300 компаниях:

- название компании;
- почтовый адрес;
- телефон, факс, электронный адрес;
- фамилия, имя, отчество руководителя компании;
- описание деятельности компании, контрактная территория.

Обновляется онлайн.

Тел.: +7 (727) 258-28-38
office@petroleumjournal.kz
www.petroleumjournal.kz





ОБЩЕСТВО ИНЖЕНЕРОВ-НЕФТЯНИКОВ ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

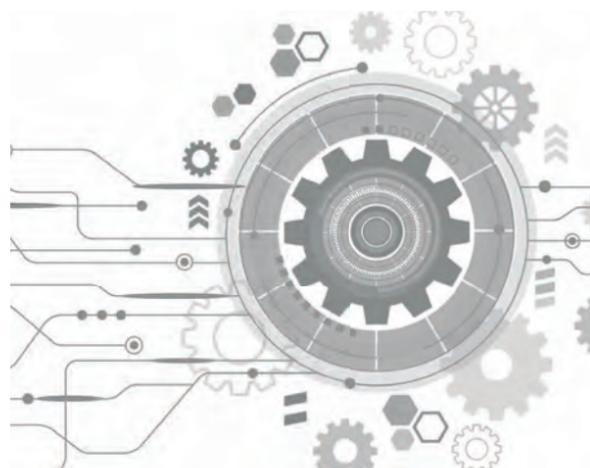
Аскар ЕСЕНГЕЛДИН, Игнатий ВОЛЬНОВ

10 апреля 2019 года в г. Атырау будет проводиться Первый симпозиум SPE по цифровизации нефтегазовой отрасли. В его подготовке примут участие профессионалы крупных нефтегазовых компаний Казахстана.

Сегодня в Казахстане поставлена задача внедрить инновации и последние достижения информационных технологий во все сферы экономики.

Необходимо готовить специалистов, которые имеют знания, позволяющие им конкурировать на мировом уровне. Для этого требуются не только программы по международному образованию, но и углубление знаний студентов отечественных вузов. При этом, современное состояние нефтегазовой индустрии требует взаимного сотрудничества между компаниями и реализацию совместных проектов. Именно в таком направлении активно ведет свою деятельность атырауская секция Общества инженеров-нефтяников (Society of Petroleum Engineers - SPE).

Специалисты разных компаний готовят первый в Атырау симпозиум Общества инженеров-нефтяников по цифровизации нефтегазовой отрасли, который состоится 10 апреля 2019 года. Анонсы мероприятий и отчеты атырауской секции SPE можно найти в социальных сетях.



Общество инженеров-нефтяников (Society of Petroleum Engineers — SPE) объединяет в себя специалистов со всех точек земного шара. По всему миру количество членов Общества насчитывает более 150 000 человек.



SOCIETY OF PETROLEUM ENGINEERS - SPE



На ежемесячной основе Общество проводит открытые семинары и лекции. Недавно в Атырау состоялась лекция Алексея Подуста, специалиста «Тенгизшевройл», на тему бурения с азотной шапкой. Он рассказал о передовых методиках бурения, применяющихся сейчас на предприятии. Лекция собрала свыше ста человек и имела огромный успех. Также Роберто Агилера, сотрудник университета Curtin University, аналитик секретариата ОПЕК, выступил ранее с лекцией в Атырау по приглашению SPE на тему «Исключительная ценность нефти — перспективы и трактовки».

Помимо профессиональной секции в Атырау действуют и студенческие секции, которые объединяют студентов Атырауского университета нефти и газа и колледжа АРЕС.

Председателем секции Общества инженеров-нефтяников в Атырау является специалист «ЛУКОЙЛ» Игнатий Вольнов, командированный в офис «Тенгизшевройл» для сотрудничества и повышения эффективности разработки крупнейшего месторождения Тенгиз.

СЕГОДНЯ НЕТ ТАКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ТЕМ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ, КОТОРЫЕ НЕ ЗАТРАГИВАЛИСЬ БЫ ЧЛЕНАМИ ОБЩЕСТВА ВО ВСЕМ МИРЕ, А СОВРЕМЕННОЕ ИНФОРМАЦИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО ПОЗВОЛЯЕТ НАМ ПРИМЕНЯТЬ ЭТИ ЗНАНИЯ НА БЛАГО ОТРАСЛИ В КАЗАХСТАНЕ.

Игнатий ВОЛЬНОВ
Председатель секции Общества Инженеров-нефтяников в г. Атырау.

СЕКЦИЯ ОБЩЕСТВА ИНЖЕНЕРОВ-НЕФТЯНИКОВ Г.АТЫРАУ

@spe_atyrau_section
Society of Petroleum Engineers (SPE) – Kazakhstan

Общество инженеров-нефтяников объединяет специалистов по всему миру — количество членов общества превышает 150 000 человек. Атырауская секция SPE создана в 1995 году и является самой первой секцией SPE в Казахстане. В ней участвуют лучшие специалисты компаний-лидеров нефтегазовой промышленности Казахстана: «Тенгизшевройл», «Норт Каспиан Оперейтинг Компани Н.В.», «КазМунайГаз», «Шлюмберже», «Эмбамунайгаз», «Каспиймунайгаз» и других сервисных компаний и недропользователей. Количество профессионалов в Обществе в Атырау на сегодняшний день превышает 300 человек.

SPE представлено в каждом направлении нефтяной отрасли: начиная с геологии и разработки месторождений, специфики бурения и заканчивая скважин, продолжая системой эксплуатации, нефтепереработки, экономикой и маркетингом.



ЗАСЕДАНИЕ ЭКСПЕРТНОЙ ГРУППЫ ПБР ТШО

В ноябре 2018 года в г. Астана состоялось заседание экспертной группы ПБР-ПУУД ТШО, участие в котором принимал Союз нефтесервисных компаний Казахстана. Представители «Тенгизшевройл» предоставили обновленную информацию о ходе выполнения работ по Проекту будущего расширения – Проекту управления устьевым давлением ТШО и обзор выполнения плана по казахстанскому содержанию.



ФАКТ ПО ПБР-ПУУД С НАЧАЛА ПРОЕКТА ПО СЕНТЯБРЬ 2018 (СЧЕТА К ОПЛАТЕ)

\$	ВСЕГО ОСВОЕНО (СЧЕТА К ОПЛАТЕ)	:	\$	ОСВОЕНО (КС) (КАЗАХСТАНСКИМИ ПОСТАВЩИКАМИ)
	16,9 млрд.			5,08 млрд.

Айдар Досбаев, Заместитель директора проекта ПБР-ПУУД, представил обзор выполнения плана по казахстанскому содержанию на ПБР-ПУУД по состоянию на сентябрь 2018 года.

Напомним, общий бюджет проекта составляет 36,8 млрд. долларов, из них целевой уровень казсо-держания (КС) достигает 11,9 млрд. долларов (или 32%).

По его данным, текущий объем затрат по счетам по проекту составляет 16,9 млрд. долларов (счета к оплате), из них на КС приходится чуть более 5,08 млрд. долларов (или 30% от общего объема). Он отметил, прогнозируемый целевой уровень КС на проекте 32% будет обеспечен.

В Казахстане на ПБР-ПУУД привлечено 48 816 работников, граждан Казахстана, что составляет 92% штата, 8% составляют иностранные работники.

С начала проекта 2 135 казахстанских сервисных компаний и поставщиков прошли предварительный отбор, и 1 127 компаний прошли предварительную квалификационную оценку.

С начала проекта свыше 400 зарегистрированных в Казахстане компаний были привлечены на ПБР-ПУУД.

СТРОИТЕЛЬСТВО

По оценке ТШО, высокое казсо-держание в крупных контрактах на строительство было обеспечено за счет вовлечения потенциальных подрядчиков на раннем этапе, сбора тендерных заявок, оценки, этапа предоставления разъяснений. Данный подход ранее никогда не применялся в ТШО, и подобная комплексная система с вовлечением на раннем этапе успешно подтвердила свою эффективность, считают в компании.

Текущий уровень (на сентябрь 2018 г.) КС в строительстве составляет 75% в сравнении с целевым уровнем 56%. Подобный уровень был обеспечен за счет интенсивной работы по продвижению КС, в том числе организации форумов для строительных компаний, которые позволили привлечь ряд казахстанских компаний, которые ранее не работали в Тенгизе.



БЮДЖЕТ ПРОЕКТА ПБР-ПУУД 36,8 млрд. \$

ПРОЕКТИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТОМ	21%	1,6 млрд. \$
ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ	10%	450 млн. \$
ИЗГОТОВЛЕНИЕ	14%	705 млн. \$
ЛОГИСТИКА	22%	670 млн. \$
СТРОИТЕЛЬСТВО – ТЕНГИЗ	56%	5,2 млрд. \$
СТРОИТЕЛЬСТВО – МАТРАГ	55%	1,36 млрд. \$
БУРЕНИЕ И ЗАКАНЧИВАНИЕ СКВАЖИН	53%	1,2 млрд. \$
ЭКСПЛУАТАЦИЯ	34%	190 млн. \$
ЗАВЕРШЕНИЕ СИСТЕМ	33%	180 млн. \$
ХРАНЕНИЕ НЕФТИ	30%	65 млн. \$
НЕПРЕДВИДЕННЫЕ РАСХОДЫ	30%	250 млн. \$
ВСЕГО УРОВЕНЬ КС В ПРОЕКТЕ ПБР-ПУУД	32%	11,9 млрд. \$

ОБОРУДОВАНИЕ И МАТЕРИАЛЫ

Бюджет (согласно пересмотру на апрель 2018 г.) ПБР-ПУУД на оборудование и материалы составляет 4 млрд. 520 млн. долларов, из них уровень КС — 450 млн. долларов или 10% от общей стоимости. На сентябрь 2018 года казахстанскими подрядчиками освоено 8% от общего бюджета на оборудование и материалы (237 млн. долларов).

По данным Айдара Досбаева, ТШО дополнительно определило затраты на материалы в составе контрактов на строительство МСС на сумму порядка 70 млн. долларов, которые будут включены в категорию оборудования и материалов. Оценке с возможным присуждением подлежат такие виды оборудования и материалов, изготавливаемых в Казахстане: трубопроводы из НПВХ, кольцевые прокладки, монтаж металлоконструкций традиционным методом, изоляционные полотна для фланцев, архитектурное оснащение зданий, например, окна, внутренние двери и т.д.

Директор проекта ПБР-ПУУД Мик Крейли представил обновленную информацию о ходе выполнения работ по ПБР-ПУУД. По его словам, общий показатель хода выполнения работ по проектированию на конец сентября составил 85%.

Ход выполнения работ по закупкам: почти все материалы, подлежащие отгрузке в период первых морских перевозок, получены в установленные целевые даты.

Логистика: переход от строительства судов и перевалочных баз к безопасному и надежному выполнению логистических операций внутри страны и на мировом уровне прошел успешно. Была проведена проверка каждого ключевого маршрута транспортировки, материалы первой морской перевозки благополучно доставлены.

БИЗНЕС-ЗАВТРАК С ТШО

29 января 2019 года в Атырау члены Союза KAZSERVICE провели плодотворную встречу с руководством «Тенгизшевройл» по обсуждению капитальных проектов на месторождении Тенгиз.

ООО «Тенгизшевройл», являясь крупнейшей нефтедобывающей компанией (добыча в 2018 году — 28,6 млн. т), дала старт реализации Проекту будущего расширения на Тенгизе с бюджетом 37 млрд. долларов США. Данный проект притягивает внимание не только казахстанского бизнеса, но и ряда крупнейших мировых подрядных организаций, готовых к реализации данного проекта. Следует отметить, что благодаря старту ПБР на долю «Тенгизшевройл» приходится более 75% всего нефтесервиса. Несмотря на то, что все ключевые строительные подряды уже разыграны — отечественные нефтесервисные компании стремятся занять свою нишу на субподрядных работах.

1 декабря 2018 года корпорация «Шеврон» представила коллективу «Тенгизшевройл» нового первого руководителя компании — г-жу Имер Боннер. В целях знакомства с новым топ-менеджером ком-

пании и обсуждения текущих капитальных проектов члены KAZSERVICE провели бизнес-завтрак с представителями «Тенгизшевройл». В состав делегации от «Тенгизшевройл» вошли: Имер Боннер — генеральный директор,

Кевин Касснер — генеральный менеджер по капитальным проектам, Джек Бэйкер — генеральный менеджер по производству, Айдар Досбаев — заместитель директора ПБР, Дженнифер Хаггар — руководитель отдела закупок.

Представители «Тенгизшевройл» акцентировали внимание на текущем статусе ПБР, а также проинформировали о будущих крупных проектах: North East Ring Project — программа по бурению, увеличение нефтеотдачи на Королевском месторождении, ремонт на КТЛ (комплексно-технологическая линия). По словам Имер Боннер, в 2019 году в истории компании будет установлен рекорд по количеству трудозатрат и выполненных работ. Приоритетом компании является безопасность, и она запустила специальную программу по охране труда «Сохрани жизнь».

Формат встречи прошел в форме вопросов-ответов. Члены KAZSERVICE в свою очередь озвучили рекомендации по улучшению взаимодействия «Тенгизшевройл» с казахстанскими подрядчиками. Отечественные подрядчики, задействованные на более крупных и долгосрочных проектах, отметили об имеющихся проблемах по завершении своих работ.

Например, нет возможности спрогнозировать работу на краткосрочную перспективу и на должном уровне спланировать текущую деятельность, так как следующий проект (тендер), часто не может начаться своевременно из-за задержки готовности проектной документации.

Также возникает проблема сохранить и перераспределить освободившиеся ресурсы, в первую очередь квалифицированный трудовой персонал, а также техническое оборудование и средства. Избавляться от излишнего персонала является серьезным риском, так как перед следующим тендером необходимо подтвердить наличие квалифицированных трудовых и других технических ресурсов, и в особенности, если это относительно крупный проект/тендер.

Важным периодом для казахстанских подрядчиков является конец зимы и начало весны, когда начинается приурочение тендеров. Подрядчики, получившие первые крупные проекты, естественно, первыми начнут набор квалифицированного и другого технического персонала, прошедшего все обязательные обучающие курсы ТШО. Получается, что они заведомо в лучших условиях и набирают лучшие кадры со всех казахстанских подрядчиков. Казах-



станские подрядчики, получив присужденный тендер, судорожно начинают набирать хоть какой-нибудь персонал и заново проводить процесс обучения на курсах ТШО в Атырау и Тенгизе за счет собственных средств. Период обучения длится в среднем два с половиной месяца — и это только для малоопытных работников.

Получается, что при подобном положении дел казахстанские подрядчики оказывают не только строительные услуги ТШО, но и вынужденные безвозмездные услуги по подготовке казахстанского квалифицированного персонала для конкурентов, имеющих

возможность получить долгосрочные крупные проекты.

В ходе встречи с руководством «Тенгизшевройл» казахстанские подрядчики призвали компанию к взаимовыгодному диалогу для реализации общих задач — безопасное и своевременное выполнения работ на Тенгизе.

По завершению встречи руководство «Тенгизшевройл» пообещало изучить предложения казахстанского бизнеса для взаимовыгодного сотрудничества и планирует предоставить комментарии на некоторые вопросы на ежегодной конференции «КАЗНЕФТЕГАЗСЕРВИС» в Атырау.



ЗАСЕДАНИЕ ПРЕЗИДИУМА KAZSERVICE



В январе текущего года состоялось заседание президиума Союза KAZSERVICE, где были подведены итоги 2018 года и представлена обновленная концепция развития Союза на среднесрочный период.



НУРЛАН ЖУМАГУЛОВ

На заседании был обновлен состав президиума с исключением и пополнением новых членов. Состав президиума усилен новыми участниками в лице Александры Бекишевой — генеральный директор ТОО «КГНТ», Алана Кайтукова — генеральный директор ТОО «АРИАДНА», Мухамеда Разиева — руководитель Schlumberger в Казахстане, Миржана Кусманова — генеральный директор ТОО «Real Construction».

Нурлан Жумагулов, Генеральный директор KAZSERVICE, озвучил итоги года и представил новую концепцию развития Союза на среднесрочный период, ключевыми задачами которой являются:

- улучшение конкурентоспособности отечественных нефтесервисных компаний Казахстана;
- увеличение влияния Союза на переговорных процессах с крупными нефтегазовыми операторами;
- повышение узнаваемости Союза, как одной из самых крупных негосударственных некоммерческих организаций в стране;
- усиление юридической службы при Союзе в целях продвижения и защиты интересов участников нефтесервисной отрасли путем внесения изменений и дополнений в нормативно-правовые акты РК.

На заседании также обсуждался вопрос активизации деятельности действующих комитетов при Союзе, создание новых и утверждение председателей комитетов по следующим направлениям:



**НЕФТЕГАЗОВОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО:**

Асхат
ОМАРОВ
Член совета
директоров BI Group



ИНЖИНИРИНГ:

Нурлан
НУРСУЛТАН
Генеральный директор
ТОО «Каспий Инжини-
ринг»



**НЕФТЕГАЗОВОЕ
МАШИНОСТРОЕНИЕ:**

Уалихан
АХМЕТОВ
Директор машино-
строительного завода
KARLSKRONA



БУРЕНИЕ:

Асхат
ДУЙСАЛИЕВ
Президент
бурового холдинга
KazPetroDrilling



**РАЗВИТИЕ
ЦИФРОВИЗАЦИИ
И ИНФОРМАТИЗАЦИИ:**

Мухтар
МАНКЕЕВ
Директор
ТОО «ICM Group»

СПРАВКА:

Комитеты Союза — консультативный орган, осуществляющий координацию деятельности отдельных подсекторов нефтесервисной отрасли для актуализации задач и поиска путей их реализации. Основной задачей комитетов является объединение всех заинтересованных участников подсекторов отрасли.

Участники заседания также обсуждали проведение различных мероприятий на площадке KAZSERVICE, в частности, организацию CEO Networks — встреч с руководителями крупного бизнеса, обучающих курсов и бизнес-тренингов для руководителей казахстанских подрядных компаний (обмен опытом и знаниями от зарубежных подрядчиков). Говорилось и о разработке программы по возвращению «национальных чемпионов» среди отечественных нефтесервисных компаний с выходом на зарубежные рынки.

По завершении заседания президиум рекомендовал секретариату Союза проработать ряд вопросов:

- организовать совещание с представителями банковского сектора для обсуждения возможности кредитования отечественных нефтесервисных компаний
- активизировать работу с АО ФНБ «Самрук-Казына» по вопросам вовлечения отечественных компаний в реализацию крупных нефтегазовых проектов дочерними структурами фонда (газохимические и нефтеперерабатывающие проекты)
- проработать с АО «НК «Қазақстан темір жолы» вопросы обеспечения железнодорожного транспорта из Атырауской области в южные регионы страны.

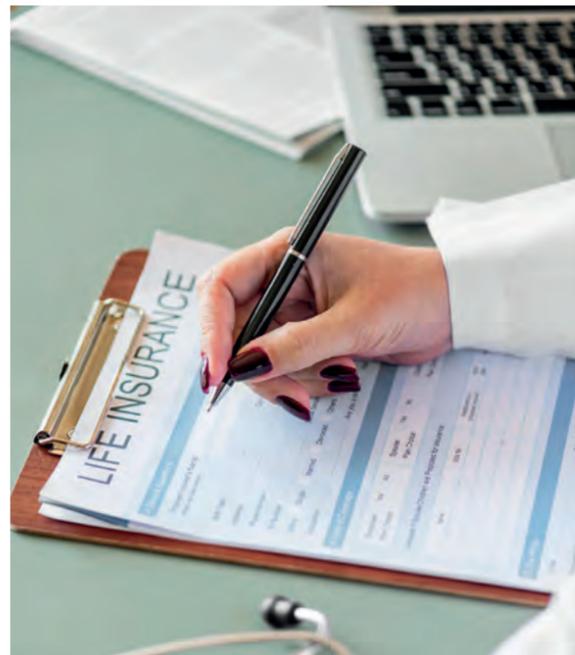
оформить или досрочно расторгнуть заключенный страховой договор. При наступлении страхового случая можно через сайт или мобильное приложение страховой компании подать заявление на получение страховой выплаты, приложив сканированные документы.

Каковы преимущества для страховщиков?

➤ Конечно, есть положительные стороны для страховщиков. Предлагая страховку онлайн, страховщики значительно экономят свои средства (время и деньги) на подбор и обучение агентов, аренду офисных помещений и организацию рабочего процесса, производство бумажных полисов. Сэкономленные средства можно направить на развитие инфраструктуры IT для расширения сервиса и улучшения качества услуг в сфере онлайн-страхования, на разъяснительную и информационную работу, которая необходима по причине отсутствия агентов, которые могли бы донести информацию до каждого клиента.

Какие проблемы могут возникнуть при запуске онлайн-продуктов?

➤ При внедрении любого новшества в таком масштабе неизбежно возникают проблемы: интеграция ЕСБД с государственными органами, с платежной системой, технические трудности. Нужно время,



чтобы процесс оформления страховых полисов в режиме онлайн проходил гладко и быстро. Несмотря на растущую популярность онлайн-страхования, далеко не все население ему доверяет, некоторые клиенты настроены скептически и до сих пор предпочитают личное общение с менеджером в офисе или агентом, которое дает возможность убедиться в его компетентности, и при этом просят полисы на бумажном носителе.

Не всё население Казахстана имеет платежные карты и доступ к интернету, это также создает трудности.

На начальных этапах продаются типовые продукты, такие как обязательное страхование. Для реализации более сложных программ нужны время и работа в направлении консультирования и роста уровня осведомленности широких слоев населения. Казахстанские страховщики активно стремятся к внедрению онлайн-страхования разных продуктов.

Компания «Интертич» предоставляет клиентам возможность воспользоваться любыми доступными каналами связи для оформления страховых полисов. По всем вопросам клиентов консультирует круглосуточная диспетчерская служба.

Какие рекомендации Вы можете дать клиентам при оформлении онлайн-страхования?

➤ Рекомендуется выбирать надежную страховую компанию с хорошей репутацией и покупать полис только на официальном сайте компании. Стоит иметь в виду, что покупка в режиме онлайн, так же, как и приобретение полиса в офисе, требует от нерезидентов предоставления необходимых документов (документ, удостоверяющий личность, водительское удостоверение, технический паспорт на транспортные средства).

Внимательно читайте условия договора страхования. В случае упущения деталей при страховом случае ваши ожидания могут не соответствовать реальности. При урегулировании убытков страховщик руководствуется едиными правилами страхования.

При выборе компании обратите внимание на простоту и удобство процесса оформления страхового полиса онлайн. Все шаги должны быть доступны и понятны.

Для клиента важны и сроки выплаты. Некоторые компании предлагают сроки меньше, чем того требует закон (до 15 рабочих дней). Компания «Интертич» оформляет выплаты в течение 7-10 рабочих дней.



ILF Consulting Engineers

ПОДДЕРЖИВАЕТ КОМПАНИЮ KLPE В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПРОЕКТА МИРОВОГО МАСШТАБА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ГАЗОФРАКЦИОНИРУЮЩЕГО ЗАВОДА И ГАЗОПРОВОДОВ



Германия/Казахстан, декабрь 2018 г. — KLPE, аффилированная компания «Объединенной химической компании» (ОХК), выступила инициатором первого в Казахстане проекта мирового масштаба по строительству газофракционирующего завода (ГСУ) с целью поставки сырья для завода по производству полиэтилена в Атырауской области с общей производительностью 1250 тыс. тонн в год, реализация которого осуществляется в рамках Соглашения о совместной деятельности между ОХК и Borealis.

Компания ILF Consulting Engineers (ILF) рада сообщить о присуждении ей контракта на оказание услуг Консультанта по управлению проектом (PMC), включая, среди прочего, надзор над разработкой детального Технико-экономического обоснования (ТЭО, Detailed Feasibility Study) для оказания поддержки KLPE в реализации этого стратегически важного проекта.

«Подобные стратегические инициативы ОХК прокладывают путь к становлению Республики Казахстан в качестве мирового игрока на рынке полиолефинов. Используя передовые технологии, привлекая ведущих мировых подрядчиков и поставщиков, а также ориентируясь на высокие стандарты безопасности и надежности, мы стремимся обеспечить максимальный уровень рентабельности инвестиций», — говорит Максим Сонин, управляющий директор по портфелю проектов ОХК, член Правления.

«ILF гордится возможностью оказать поддержку KLPE в реализации этого быстро развивающегося проекта, управление которым возложено на команду профессиональных руководителей. Благодаря способности команды ILF обеспечить интеграцию западной системы управления проектами и казахстанских требований в области инжиниринга с местными государственными процессами реализации проектов, а также опираясь на наш опыт в получении необходимых разрешений, я абсолютно уверен, что этап разработки детального ТЭО создаст максимальную ценность для ОХК и ее партнера, поддерживающих стратегию устойчивого развития Казахстана в области освоения рынка полиолефинов», — добавляет руководитель проекта и директор департамента Upstream ILF Хельге Хёфт.

«Сердцем» проекта является установка извлечения C2+ с максимальной мощностью подачи сырьевого газа свыше 7 млрд. ст. м3/год, которая обеспечивает извлечение этана и более тяжелых компонентов в качестве сырья для проекта производства полиэтилена. Кроме того, в объем работ проекта включены трубопровод подачи сырьевого газа с объектов ТШО, экспортный трубопровод C2+ протяженностью около 180 км до завода по производству полиэтилена и возвратный газопровод Проекта расширения газотранспортной системы (GEEP).



РАЗВИВАЯ МЕСТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Казахстанское содержание в закупках ТОО «Тенгизшевройл» не ограничивается национализацией кадров и ежегодно увеличивается через локализацию производства, создание сервисных центров и трансферт технологий. Даниэль Жолдыбаев, Директор по развитию отечественного рынка ТШО, рассказывает о требованиях к подрядчикам для успешного участия в тендерах компании.

Какие меры предпринимает «Тенгизшевройл», чтобы привлечь как можно больше казахстанских поставщиков?

ТОО «Тенгизшевройл» (ТШО) принимает на себя обязательство максимально увеличивать объем казахстанского содержания в затратах при условии обязательного предоставления товаров, работ и услуг (ТРУ) поставщиками согласно техническим спецификациям, обязательного соответствия стандартам качества и наличия высокого показателя безопасности. Кроме этого компании, которые хотят сотрудничать с ТШО, должны быть конкурентоспособными в цене.

ТШО ЯВЛЯЕТСЯ ОПЕРАТОРОМ ОДНОГО ИЗ КРУПНЕЙШИХ И НАИБОЛЕЕ СЛОЖНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ НЕФТИ В МИРЕ.



ТШО улучшает уровень казахстанского содержания в затратах из года в год, благодаря обширному поиску компаний на рынке Казахстана для всех своих нужд, и обеспечению долгосрочных международных поставщиков планом по казахстанскому содержанию, который включает в себе не только инвестиции в местные кадры, национализацию кадров, привлечению субподрядчиков, социальные инвестиции, но и локализацию производства продукции, создания сервисных центров, трансферта технологий.

Помимо этого ТШО предоставляет надежную программу развития поставщиков, которая фокусируется на развитии возможностей местных поставщиков и помогает им в дальнейшем претендовать на участие в закупочной деятельности, оказанию услуг. В прошлом году местные поставщики ТШО получили квалификацию по следующим направлениям: нанесение защитного покрытия, клапана для объектов жилищно-коммунального хозяйства, электрические кабели, коммутаторы доступа к IT-оборудованию и другие.

В 2019 году ТШО будет продолжать выявлять и развивать поставщиков Казахстана и работать с нашими главными бизнес-партнерами для увеличения объема казсодержания в затратах ТШО.

Какие типичные ошибки совершают казахстанские поставщики? Расскажите, каких ошибок они должны избегать, ваши рекомендации.

ТШО является оператором одного из крупнейших и наиболее сложных месторождений нефти в мире.

Стандарты высоки и качество и безопасность имеют первостепенное значение для успешного ведения бизнеса с ТШО.

В то время, как ТШО имеет много местных поставщиков и устойчивый уровень казсодержания в затратах, имеются определенные области, где местным и международным поставщикам необходимо улучшить показатели: например, отсутствие возможности

соответствовать спецификациям ТШО, нехватка эффективного обеспечения качества, программы контроля качества (обеспечение и контроль качества).

Также к этому можно добавить плохие показатели по ТБ или их отсутствие, нехватка опыта со сложными объемами работ, отсутствие оперативности в ответах на запросы ТШО (поздняя заявка или неподача заявки на тендер) и неконкурентоспособные тарифы или ценовые предложения.

Ваши пожелания Союзу нефтесервисных компаний, советы и рекомендации членам ассоциации.

Местные компании, у которых нет обширного и успешного опыта в нефтегазовой отрасли, будут испытывать трудности в конкуренции с нынешними и потенциальными поставщиками для бизнеса с ТШО.

Поэтому, рекомендуемый вариант к работе с ТШО, в первую очередь, заключается в получении опыта работы с небольшими объемами или в субподряде с поставщиками ТШО. Это предоставит компаниям опыт, который позволит развить их знания и способности, а также поможет им претендовать на сотрудничество с ТШО.



UNLEASHING THE LOCAL CAPACITIES



Tengizchevroil does not boil down local content in its procurement process to the personnel nationalization. Instead, it increases this parameter year-on-year through local manufacturing content, service centers establishment and technology transfer.
Daniel Zholdybayev, TCO Domestic Market Development Director,
reveals the requirements for contractors ensuring a successful participation in the company's tenders.

What measures does Tengizchevroil take to attract as many Kazakhstan vendors as possible?

✎ Tengizchevroil LLP (TCO) undertakes to maximize Kazakhstan's content in its expenses upon condition that our supplies in all cases furnish us with goods, works and services (GWS) that meet technical specifications, comply with quality standards and are highly safe. Moreover, the entities willing to cooperate with TCO have to offer competitive pricing.

Each and every year, TCO improves the level of local content in its expenses through the extensive search for companies in the Kazakhstan market to satisfy all its needs and through informing our long-term international suppliers about the local content plan.

This document covers not only local personnel investments and nationalization, subcontractor engagement and social investments, but also local manufacturing content, service centers establishment and technology transfer.

On top of that, TCO provides a reliable supplier development program that focuses on unleashing of local suppliers' capabilities and helps them to possibly join the procuring process and deliver services in the future. Last year, TCO's local suppliers gained qualifications in the following areas: application of protective coating; valves for housing and utilities infrastructure facilities; electrical cables; IT equipment access switches, etc.

In 2019, TCO will further identify and develop Kazakhstan suppliers and work with our main business partners to increase the local content in TCO's expenses.

What are the typical mistakes made by Kazakhstan suppliers? Could you please tell us what mistakes they should avoid and share your recommendations?

✎ TCO operates one of the world's largest and most complex oil fields. The standards are high; that is why quality and safety are paramount for a successful business with TCO. TCO engages many local suppliers and maintains a sustainable level of local content in expenses. However, there are certain areas where local and international suppliers need to improve their performance: for example, inability to meet the TCO specifications or lack of effective quality assurance and quality control programs (quality assurance and control). This list can also be expanded with poor or no labor safety, experience gap in performing complex scopes of work, impromptu responses to TCO's requests (late or failed submission of tender applications) and uncompetitive rates or price quotations.

What would you wish to the Association of Oil Service Companies? What advice and recommendations would you give to its members?

✎ Local companies that cannot boast an extensive and successful experience in the oil and gas industry will have difficulties in competing with current and potential suppliers for TCO business. Therefore, we recommend primarily to gain experience with small scopes of work or as a subcontractor to TCO's suppliers. Thus, companies will acquire experience that will develop their knowledge and capacities, as well as help them to qualify for cooperation with TCO.



ТРЕНДЫ НЕФТЕСЕРВИСНОГО РЫНКА РОССИИ



Геннадий
КАМЫШНИКОВ

Управляющий партнер,
Руководитель группы по
оказанию услуг предприя-
тиям энергетики и добы-
вающей промышленности
Deloitte в СНГ

Deloitte.

Освоение трудноизвлекаемых запасов, шельфа и арктических месторождений ставит перед российскими нефтесервисными компаниями новые вызовы. При этом актуальными проблемами во всех сегментах остаются медленное импортозамещение, устаревшая техника и оборудование. О текущих трендах и перспективах роста нефтесервисного рынка России рассказывает Геннадий Камышников, Управляющий партнер, Руководитель группы по оказанию услуг предприятиям энергетики и добывающей промышленности Deloitte в СНГ.

Расскажите о текущем состоянии нефтесервисного рынка России. Какие проблемы, тренды и положительные изменения вы можете отметить?

➤ За последний год рынок нефтесервиса в России не претерпел существенных изменений. Отрадно, что в абсолютных величинах мы продолжаем наблюдать рост рынка, пусть и небольшой. Однако общими для всех сегментов остаются технико-технологические проблемы: медленная реализация импортозамещения, устаревший парк техники и оборудования. Тем не менее, добывать становится все сложнее: освоение трудноизвлекаемых запасов (ТРИЗ), шельфа и арктических месторождений требует наличия передовых решений. При этом также имеет место

ряд нормативных пробелов, например, на законодательном уровне нет единого понятия «нефтесервис». Пути решения этих проблем сейчас активно обсуждаются, и первым шагом к этому может стать передача нефтесервисной отрасли в ведение профильного министерства.

Общим трендом для нефтесервисных компаний является консолидация нефтесервиса вокруг вертикально-интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), а также стратегии выхода на новые рынки. Но для каждого сегмента и типа компаний существуют свои уникальные вызовы и возможности. Более подробно мы об этом расскажем в нашем новом отчете, который выйдет в марте 2019 года.

Какие меры господдержки отечественных нефтесервисных компаний существуют в России?

➤ На данный момент меры государственной поддержки для нефтесервиса в целом отсутствуют, но они активно обсуждаются. Есть общие действующие меры поддержки (например, передовых разработок, IT), которые косвенно касаются некоторых сегментов.

Проигрывают ли местные компании зарубежным гигантам в технологическом плане, инновациях и стоимости?

➤ Правильным критерием для сравнения компаний может являться отношение качества и стоимости оказываемых услуг добывающим компаниям, и пока здесь российские лидеры рынка не уступают международным гигантам. Но в связи со стремительно усложняющимися условиями добычи необходимо рассматривать долгосрочную перспективу, развивать технологии и готовить кадры. Если не уделить этому внимание сейчас, потом наверстать отставание будет очень сложно, даже при серьезной государственной поддержке.

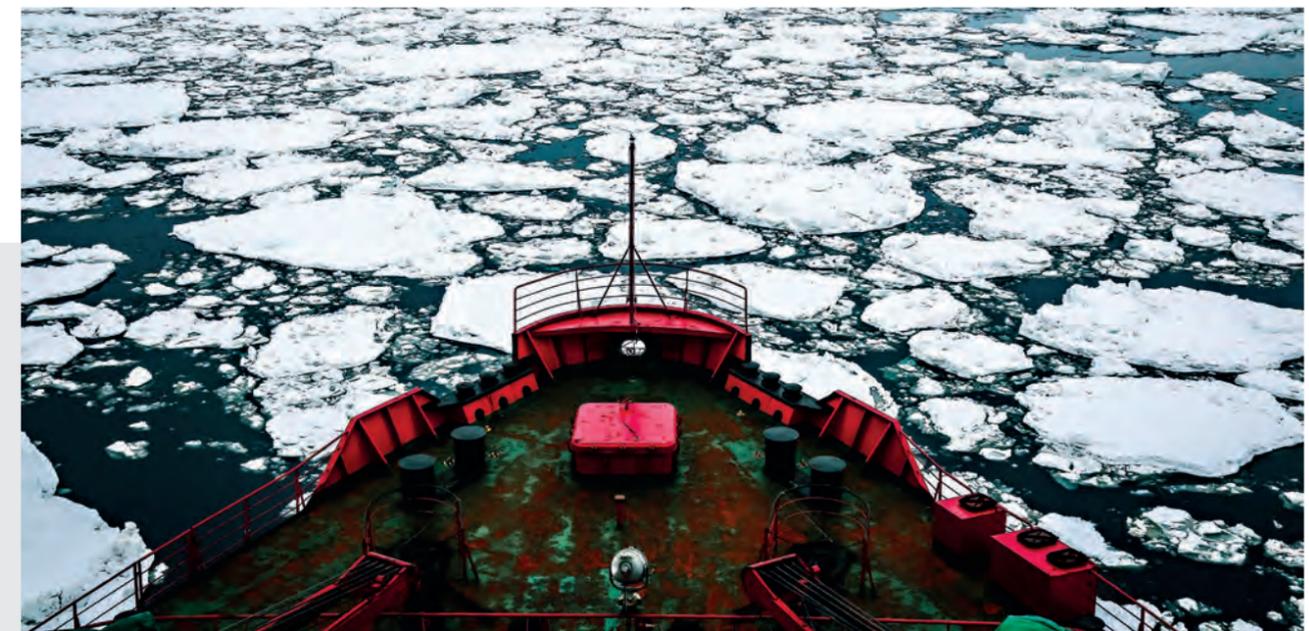
Происходит ли трансфер технологий через создание совместных производств с зарубежными компаниями?

➤ Да, безусловно, но сказываются и ограничения в работе с западными компаниями.



Насколько российские компании обучены и опытны в разработке на шельфе и в условиях вечной мерзлоты?

➤ Российские нефтесервисные компании пока не могут в силу технического отставания оказывать полный спектр услуг на шельфе, это является одной из основных точек для роста нефтяного сервиса в России. В условиях севера запрос на технологии стоит менее остро. Крупнейшие добывающие компании давно разрабатывают север и серьезных проблем с обеспечением соответствующим сервисом нет.



ПЕРСПЕКТИВЫ ГАЗОВОГО РОСТА

В среднесрочной перспективе в Казахстане предполагается открытие и введение в эксплуатацию новых газовых месторождений, а также тех, что находятся в консервации. Ожидается рост газификации регионов, что позволит снизить потребление угля и улучшить экологическую обстановку. По предварительным оценкам, к 2030 году в Казахстане уровень выбросов в атмосферу загрязняющих веществ уменьшится на 60-70 тыс. тонн в год. О развитии газового сектора страны и текущем статусе строительства газопровода «Сарыарка» рассказывает Магзум МИРЗАГАЛИЕВ, Вице-министр энергетики Республики Казахстан.



Магзум Маратович, расскажите о планах министерства по газификации центральных и северных регионов страны.

➤ В стране наблюдается динамичный рост газопотребления. На сегодняшний день охват газификацией населения страны составляет 49,68% или порядка 9 млн. жителей. По итогам 2018 года прирост газифицированного населения составил 511 769 человек. Тем самым, мы реализуем стратегическую задачу по стабильному обеспечению внутреннего рынка собственным газом. Природный газ поставляется в 11 из 17 регионов страны. Однако центральные и северные регионы страны все еще остаются без природного газа. В связи с этим глава государства поручил построить магистральный газопровод «Сарыарка» (этап I, участок «Кызылорда-Астана») по маршруту Кызылорда — Жезказган — Караганда — Темиртау — Астана. Это обеспечит доступ населения к голубому топливу центрального и северного регионов страны, в том числе и столицу.

Если быть точнее, строительство газопровода позволит поэтапно обеспечить природным газом

171 населенных пунктов (Астана, Карагандинская область — 119, Акмолинская область — 51) вдоль его трассы. Дополнительно ожидается развитие новых производств с использованием природного газа. В период строительства будет создано 1 690 рабочих мест, а в период эксплуатации около 200. Переход на газ центральных и северных регионов позволит улучшить экологическую обстановку в Жезказгане, Караганде, Темиртау, Астане и заменить уголь. По предварительным оценкам к 2030 году уровень выбросов в атмосферу загрязняющих веществ уменьшится на 60-70 000 т в год.

В какие сроки планируется провести газопровод «Сарыарка»? Каким будет объем потребления и как распределится промышленное и гражданское обеспечение газом?

➤ Завершение строительства первого этапа газопровода «Сарыарка» запланировано на декабрь 2019 года. Проектирование, строительство и поэтапный ввод в эксплуатацию газораспределительных сетей для подключения к газопроводу начнутся

Центральные и северные регионы страны все еще остаются без природного газа. В связи с этим глава государства поручил построить магистральный газопровод «Сарыарка» (этап I, участок «Кызылорда-Астана») по маршруту Кызылорда — Жезказган — Караганда — Темиртау — Астана. Это обеспечит доступ населения к голубому топливу центрального и северного регионов страны, в том числе и столицу.

с 2019 года и далее продолжатся по мере выделения средств из республиканского, местного бюджетов и инвесторов.

Согласно ТЭО проекта объем потребления Астаны, Карагандинской, Акмолинской областей в 2025 году составит порядка 805 млн. кубометров в год, в 2030 году уже около 1,5 млрд. кубометров в год. Более точные цифры будут известны по итогам разработки проектно-сметной документации по газификации населенных пунктов вдоль трассы газопровода «Сарыарка». В Астане в первую очередь газом обеспечат водогрейные котлы ТЭЦ-1,2,3.

Кто будет поставщиком газа для газопровода «Сарыарка»? Является ли Карачаганак, будучи газоконденсатным месторождением, основным поставщиком газа либо это могут быть своп-операции? Какова схема получения газа для заполнения газовой ветки?

➤ Оптовую реализацию товарного газа на внутреннем рынке для каждой области, города республи-

канского значения, столицы осуществляет национальный оператор в сфере газ и газоснабжения АО «КазТрансГаз».

В рамках проекта строительства газопровода «Сарыарка» планируется поставлять газ из западных групп месторождений Казахстана (Карачаганакский, Кашаганский, Тенгизский, Жанажолский и Урихтауский газ) путем подключения к действующему магистральному газопроводу «Бейнеу-Бозой-Шымкент» в Кызылординской области.

Назовите, пожалуйста, объем инвестиций. В чем заинтересованность государства в реализации этого проекта?

➤ В августе 2018 года на государственной комиссии по модернизации экономики одобрена и утверждена следующая схема финансирования строительства газопровода «Сарыарка»: фонд «Самрук-Казына» и нацхолдинг «Байтерек» пополнили уставной капитал проектной компании АО «АстанаГаз КМГ» на 80,3 млрд. тенге (по 40,15 млрд. тенге каждый);





привлечены заемные средства на 102 млрд. тенге у Евразийского банка развития (51 млрд. тенге) и Банка развития Казахстана (51 млрд. тенге); АО «ЕНПФ» инвестировало пенсионные активы в облигации АО «АстанаГаз КМГ» на 85 млрд. тенге.

В августе 2018 года на государственной комиссии по модернизации экономики рассмотрена и одобрена вышеуказанная схема и условия финансирования проекта, в том числе об использовании антикризисных средств и привлечении средств АО «ЕНПФ». В октябре прошлого года пополнили уставной капитал проектной компании, а в декабре привлечена вторая часть финансирования за счет средств АО «ЕНПФ». Получение оставшейся части финансирования от БРК и ЕАБР планируется в мае-июне 2019 года.

Поделитесь видением министерства по дальнейшему развитию газовой промышленности. Будут ли открываться новые газовые месторождения? Какие перспективы использования газа, который добывается на Кашагане?

Газовая отрасль Казахстана и в мире сегодня — одна из самых динамично-развивающихся по сравнению с нефтью и углем. Расширяющиеся возможности применения газа ставят его и альтернативную энергетику в один ряд с основными источниками энергии в будущем.

Казахстан занимает 22-е место в мире и 3-е место среди стран СНГ после России и Туркменистана по запасам газа. Утвержденные извлекаемые запасы составляют 4 трлн. кубометров, в том числе попутного газа — 2,2 трлн. кубометров, свободного газа — 1,8 трлн. кубометров.

За годы независимости уровень добычи газа вырос более чем в шесть раз, в 2018 году составил 55,5 млрд. кубометров. Основная доля добычи газа в 2018 году обеспечена за счет крупных место-

рождений: Карачаганак — 34%, Тенгиз — 28% и Кашаган — 14%.

Перспективы газовой отрасли Казахстана многообещающие. В среднесрочных планах к 2025 году планируется завершить формирование общего рынка газа стран ЕАЭС и расширение возможностей по взаимной торговле газом стран-участниц.

К 2030 году согласно генеральной схеме уровень газификации в стране вырастет с текущих 49,68% до 56%.

В 2019 году внедряется поэтапное дерегулирование рынка сжиженного газа. Он будет реализовываться через электронные торговые площадки. Учитывая высокий уровень инвестиционной активности в нефтегазовом секторе, в среднесрочной перспективе предполагается открытие и введение в эксплуатацию новых газовых месторождений и находящихся в консервации.

Среди газовых месторождений можно отметить, месторождения Шагырлы-Шомышты (ТОО «КазАзот») с годовой добычей газа 1 млрд. кубометров, Сарыбулак (ТОО «Тарбагатай Мунай») — 505 млн. кубометров, Амангельды (ТОО «АмангельдыГаз») — 360 млн. кубометров, Кзылой (ТОО «ТетисАралГаз») — 153 млн. кубометров. Весь добываемый газ указанных месторождений за исключением незначительного технологически неизбежного сжигания и использования на собственные технологические нужды, доводится до товарного качества и реализовывается потребителям.

Добываемый газ на Кашагане планируется использовать на увеличение товарного газа до объема 2,4 –2,6 млрд. кубометров в год. Также в настоящее время продолжаются исследования по рассмотрению вариантов маркетинга сжиженного газа для использования в качестве товарной продукции на внутреннем рынке в соответствии с Соглашением о разделе продукции.

SPAN BUILDING ENVELOPE PLANT

The largest industrial and agricultural facilities, logistics complexes, shopping malls and shops, sports facilities (including Olympic facilities), aircraft hangars and other socially significant facilities are made of our products throughout the country.

Annual capacity of SPAN's production lines is:

1.2 million square meters of sandwich panels and 10,000 tons of metal works.



Enterprise specialization:

- Design development starting from exploration to the examination;
- Production of metal works and sandwich panels;
- Production of rotational camps;
- Completion of facilities with additional elements;
- Turnkey construction

(Earthworks; foundation installation; installation of self-leveling high-strength floors; filling openings; improvement of the adjacent territory; road and access roads construction)



Output products of the Plant "SPAN" comply with the Kazakhstan and international quality standards of products, as evidenced by certificates of conformity, fire protocols, mechanical, thermal and physical test reports and certificates of Kazakhstan content CT KZ.



WWW.SPAN.KZ
+7(708)999 19 19



AS SCHEDULED, THE FIRST PHASE CONSTRUCTION OF THE SARYARKA PIPELINE IS TO BE COMPLETED IN DECEMBER 2019.



OUTLOOK FOR GAS GROWTH

In the medium run, Kazakhstan intends to strike and commission both new and suspended gas fields. The infrastructure of gas distribution among the regions is expected to expand further, which will reduce coal consumption and benefit the environment. By 2030, Kazakhstan will cut its air pollutant emissions by 60 to 70 thousand tons per year, preliminary estimated. Magzum MIRZAGALIYEV, Vice-Minister of Energy of the Republic of Kazakhstan, will give us an insight into the development of the national gas sector and the current construction status of the Saryarka gas pipeline.

Could you please share the Ministry's plans for bolstering the gas supply infrastructure in Central and Northern Kazakhstan?

✉ The country witnesses a dynamic growth of gas consumption. To date, utility gas is accessible to 49.68% of the country's population or about 9 million people. At year-end 2018, this indicator increased by 511,769 people. That way, we are working towards the strategic objective of stable supply of the domestic market with our own gas. Natural gas is delivered to 11 of the country's 17 regions. However, the gas distribution infrastructure in Central and Northern Kazakhstan is still missing. In this regard, the head of state instructed us to build the Saryarka main gasline (Stage I, Kyzylorda-Astana Section) along the route Kyzylorda—Zhezkazgan—Karaganda—Temirtau—Astana. Thus we will

make sure the population in the Central and Northern regions, including Astana, has access to gas.

To be specific, the pipeline construction will gradually distribute natural gas to 171 settlements (Astana, 119 in Karaganda Region and 51 in Akmola Region) along its route. Moreover, the number of new production facilities that use natural gas are expected to grow. 1,690 jobs will be created during the construction phase. The operational period will give rise to about 200 work positions.

The shift to gas consumption in the Central and Northern regions will benefit the environment in Zhezkazgan, Karaganda, Temirtau and Astana, as well as replace coal heating. According to preliminary estimates, the level of air pollutant emissions will decrease by 60,000 to 70,000 tons per year by 2030.



What is the planned timeframe to run the Saryarka pipeline? What will be the consumption volume and how will industrial and civil gas supply be distributed?

As scheduled, the first phase construction of the Saryarka pipeline is to be completed in December 2019. The design, construction and phased commissioning of gas grids to be connected to the pipeline will start in 2019 and go further as funds are allocated by investors as well as the national and local budgets.

As specified in the project's feasibility study, the annual consumption volume in Astana, Karaganda, Akmola Regions will be about 805 million cubic meters in 2025; in 2030, it will be as high as around 1.5 billion cubic meters per year. More accurate figures will be known when the design and estimate documentation for the gas infrastructure development in settlements along the Saryarka pipeline route is finally elaborated. In Astana, hot water boilers at CHPs 1, 2 and 3 will be supplied with gas in the first place.

Who will supply gas for the Saryarka pipeline? Is Karachaganak, being a gas-condensate field, a major gas supplier or will there be any swaps? What is the scheme of obtaining gas for the gas branch?

KazTransGas JSC, the national operator in the area of gas and gas supply, is engaged in wholesales of commercial gas in the domestic market for each region, city of national status and the capital.

The construction project of the Saryarka pipeline envisages to supply gas from the cluster of fields located in Western Kazakhstan (Karachaganak, Kashagan, Tengiz, Zhanazhol and Urikhtau) by connecting to the existing main pipeline Beineu-Bozoy-Shymkent in Kyzylorda region.

Could you please mention the investment amount? Where do the national interests lie in this project?

In August 2018, the State Commission for Economic Modernization approved and accepted the following financing scheme for the construction of the Saryarka pipeline: Samruk-Kazyna Fund and national holding Baiterek replenished the charter capital owned by the project company, AstanaGaz KMG, by 80.3 billion tenge (40,15 billion tenge each); 102 billion tenge were borrowed from the Eurasian Development Bank (51 billion tenge) and the Development Bank of Kazakhstan (51 billion tenge); Unified Accumulative Pension Fund JSC (UAPF) invested retirement assets in AstanaGaz KMG bonds to the amount of 85 billion tenge.

In August 2018, the State Commission for the Economic Modernization reviewed and approved the above scheme and terms of the project financing, including the use of anti-crisis funds and raising funds of UAPF JSC. In October last year, the project company's charter capital was replenished, and in December the second part of the financing was performed with the use of



UAPF JSC funds. The rest of the funds from the Development Bank of Kazakhstan and the Eurasian Development Bank is planned to be received in May-June 2019.

Please share the Ministry's vision on the further development of the gas industry. Will new gas fields be stricken? What are the prospects for the application of gas produced at Kashagan?

Today, the gas sector in Kazakhstan and in the world is one of the most dynamically developing industries, as compared to oil and coal. Expanding opportunities of gas usage will put it and alternative energetics on a par with the main energy sources in the future.

Kazakhstan boasts the world's 22nd and CIS' 3rd largest gas reserves (after Russia and Turkmenistan). The approved recoverable reserves amount to 4 trillion cubic meters, including 2.2 trillion cubic meters of associated and 1.8 trillion cubic meters of non-associated gas.

During the years of independence, the level of gas production has increased more than six times, amounting to 55.5 billion cubic meters in 2018. In 2018, the main share of gas production was ensured by the following large fields: Karachaganak—34%, Tengiz—28% and Kashagan—14%.

The prospects for Kazakhstan's gas industry are promising. In the medium-term, we plan to complete the formation of the EAEU (Eurasian Economic Union)

common gas market and expand the opportunities for mutual gas trade by 2025.

By 2030, according to the general scheme, the share of the population having access to natural gas will grow from the current 49.68% to 56%.

In 2019, the liquefied gas market will be gradually deregulated. Sales will be implemented on electronic trading platforms. Given the high level of investment activity in the oil and gas sector, both new and suspended gas fields are expected to be stricken and put into operation in the medium run.

Among gas fields, the following ones can be noted: the Shagyrlly-Shomyshy field (KazAzot LLP) with an annual gas production of 1 billion cubic meters, Sarybulak (Tarbagatai Munai LLP) with 505 million cubic meters, Amangeldy (AmangeldyGaz LLP) with 360 million cubic meters and Kzyloi (TetisAralGaz LLP) with 153 million cubic meters.

All the gas produced in these fields will be upgraded to commercial quality and sold to consumers, except for a small amount to be inevitably burned and used for own technological needs.

The gas produced at Kashagan is planned to be used to increase the commercial gas volume to 2.4 to 2.6 billion cubic meters per year. Also, we are currently considering options for marketing of liquefied gas as a commodity product in the domestic market according to the Production Sharing Agreement.



ИТОГИ ЗАСЕДАНИЯ КОМИТЕТА ПО ИНЖИНИРИНГУ СОЮЗА НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА

Казахстанское содержание на крупных нефтегазовых проектах может быть увеличено, если контролирующие органы проявят большую принципиальность в этом вопросе, считают члены комитета по инжинирингу Союза нефтесервисных компаний Казахстана KAZSERVICE. До сих пор наблюдается ситуация, когда несложные работы на крупных проектах, которые могут быть выполнены казахстанскими компаниями, отдаются зарубежным подрядчикам.

Сегодня в нефтегазовом секторе Казахстана крупные иностранные игроки, такие как Chevron, Shell, Eni, Total и другие, безусловно, приносят большие инвестиции и технологии в страну. Однако с иностранными сервисными компаниями дело обстоит иначе. Фактически Worley Parsons (инжиниринг), Technip, Baker Hughes, Halliburton, Denholm Zholdas не являются инвесторами и приглашены в Казахстан из-за долгосрочных партнерских отношений с крупными операторами, и по сути выводят прибыль с проектов за пределы страны. Проблемы нефтесервисной отрасли и казахстанского содержания в крупных нефтегазовых проектах обсуждали на заседании комитета по инжинирингу Союза нефтесервисных компаний Казахстана, которое состоялось в декабре прошлого года в Атырау.

Участники заседания отметили, что все работы, выполняемые иностранными компаниями, могут быть успешно проведены казахстанскими игроками. К примеру, в инжиниринге, на этапе проектирования завода, требуется правильное объединение технологий компаний-лицензиаторов в одну установку. К каждой установке есть требования и рекомендации, которые предоставляет лицензиатор.

Строительство, которое сейчас осуществляется иностранными компаниями, может быть проведено и казахстанскими предприятиями при условии раздела крупных строительных тендеров на более мелкие пакеты, в пределах 20-30 млн. долларов. Это требуется только из-за банковской гарантии. Казахские компании не могут предоставить банковскую гарантию на крупные тендеры, а проценты при больших займах достаточно высоки.

При этом иностранцы нанимают те же казахстанские компании на субподряд по заниженным тарифам, так как не могут выполнить весь объем самостоятельно. В целом качество работ и соблюдение техники безопасности казахстанских компаний ничем не отличается от иностранных конкурентов.

В сервисе ситуация также желает лучшего. При действующих казахстанских сервисных компаниях операторы предпочитают нанимать иностранных подрядчиков. Доминирование иностранцев не оставляет шансов на развитие казахстанским участникам рынка.

Члены Союза считают, что для развития нефтесервисной отрасли Министерству энергетики и национальной компании «КазМунайГаз» нужно усилить требования к операторам крупных проектов и установить четкие уровни казсодержания в данных видах работ.

В скором времени начинается подготовка к пусконаладочным работам на Проекте будущего расширения ТШО (ПБР) и есть возможность передать объем данных работ казахстанским компаниям. Предприятия, которые могут осуществить данный вид деятельности по международным стандартам, уже существуют в Казахстане, к примеру: Logic Services Kazakhstan, KITEK Construction, SITEK Caspian, и другие.

В связи с необходимостью увеличить казахстанское содержание в инжиниринге, строительстве и сервисе на крупных проектах члены Союза KAZSERVICE выработали ряд предложений.



ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА KAZSERVICE

ВО-ПЕРВЫХ, при выполнении инжиниринга крупных проектов установить размер обязательного казахстанского содержания на уровне не менее 75%. Необходимо проводить расчеты не по человеко-часам, а по бюджету работ. Определять казахстанскую компанию по учредительному капиталу. Работы по «brownfield» (на зрелых месторождениях) должны осуществляться казахстанскими компаниями на 100%;

ВО-ВТОРЫХ, создать казахстанские госстандарты для всех инжиниринговых компаний, работающих в стране. Включить в стандарты обязательное привлечение казахстанских поставщиков во всех проектах (создать реестр казахстанских поставщиков), осуществляемых в Казахстане. За нарушение данных стандартов налагать штрафы на операторов проекта и относить их к расходам, невозмещаемым Республикой Казахстан. При отсутствии необходимых товаров на рынке, организовать бизнес-форум (закрепить за НПП «Атамекен») и обсудить создание необходимого производства для будущего проекта. К примеру, уже сейчас можно создать в кратчайшие сроки совместное производство (СП) по производству насосного оборудования, приборов КИП, компрессорного оборудования, турбин и т.д. Важно обеспечить гарантированный объем для инвестора, который открывает производство.

На данный момент у операторов есть подобный механизм - «ранний тендер». Однако он еще не работает в полную силу, а количество присужденных таким образом тендеров можно пересчитать по пальцам. В то же время у национальных холдингов «Даму» и «Байтерек» есть программы по импортозамещению и поддержке экспорта. Члены KAZSERVICE считают важным направить деятельность национальных холдингов на работу с нефтесервисной отраслью;

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЧЛЕНОВ СОЮЗА KAZSERVICE

В-ТРЕТЬИХ, разделить все строительные работы так, чтобы казахстанские строительные компании могли их освоить. Управление над строительными компаниями осуществлять по принципу РМС- контракта (project management control). РМС-контракт присуждать СП иностранной и казахстанской компании, которое будет осуществлять контроль строительства. Не менее 90% от стоимости строительных работ должны быть освоены местными компаниями. Например, если бюджет строительства составляет 300 млн. долларов, 10% (30 млн. долларов) закладывается на РМС. Остальные 90% должны быть распределены между казахстанскими строительными компаниями;

В-ЧЕТВЕРТЫХ, присуждать контракты только казахстанским компаниям с местным учредительным капиталом не менее 70% (при условии существования на казахстанском рынке компаний, специализирующихся в данных видах работ/услуг). Это справедливо, ведь все затраты оператора на проект возмещаются Республикой Казахстан в виде нефти. По факту это казахстанские деньги.

Сейчас инвестор вкладывает средства в проект и по сути выводит их через свои сервисные компании, а после еще получает возмещение от Республики Казахстан в виде нефти. В случае если иностранная сервисная компания хочет участвовать в проекте, доля казахстанского учредительного капитала в СП должна быть не менее 70%;

В-ПЯТЫХ, для контроля затрат инвестора на проект создать консультативный совет при Министерстве энергетики. Он должен утверждать концепции будущих проектов, их казахстанское содержание, а также контрактную и тендерную стратегию по каждому шагу реализации проекта (выбор концепции, FEED, Detailed design, строительство и пусконаладка);

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для контроля за расходами операторов и выполнении казахстанского содержания требуется больше сотрудников «КазМунайГаз» и Министерства энергетики, которые имеют производственный опыт на проектах с иностранным участием.

Это специалисты со знанием и опытом ведения бизнеса по международным стандартам, которые должны принимать решения по максимизации казахстанского содержания, т.е. стратегические решения для развития нефтесервиса в Казахстане. «КазМунайГаз» и Министерство энергетики должны обладать полномочиями останавливать любой проект, не отвечающий интересам Казахстана.

Нехватка таких специалистов в «КазМунайГазе» и Минэнерго привели к тому, что при заявленной стоимости Кашагана в 8 млрд. долларов, конечная стоимость выросла до 64 млрд. долларов. В международной практике, при заказе оборудования, стоимость проекта остается фиксированной на весь его период.

Однако цена компрессора закачки газа, произведенного компанией Nuovo Pignone (подразделение General Electric в Италии) для месторождения Кашаган выросла в девять

раз, хотя исходные данные по составу газа остались неизменными.

Противоположный пример — Проект второго поколения ТШО обошелся в 7,5 млрд. долларов, при том, что возникали разногласия с правительством и проект был приостановлен на целый год. Кашаганский проект, хоть и оффшорный, но при тех же мощностях стоит в девять раз больше. Участники комитета напомнили, тогда Проект второго поколения ТШО курировала Светлана Ибраева — директор департамента управления долей КМГ в ТШО.

ТШО показала хороший уровень казахстанского содержания на Проекте второго поколения, но на Проекте третьего поколения из-за отсутствия контроля со стороны КМГ и Минэнерго почти 80% всех модулей, которые могли бы быть изготовлены в Казахстане, производились в Корее. В результате на грани закрытия оказались такие предприятия, как «Исталькон», машиностроительный завод «Белкамит», «Атыраунефтемаш». Это также негативно отразилось на региональной экономике Мангистауской, Карагандинской, Жамбылской, Восточно-Казахстанской, Павлодарской (завод теплообменников) и Западно-Казахстанской (завод «Зенит») областей.

Члены Союза считают, что Соглашение о разделе продукции не является священным писанием и не требует слепого следования. Законодательно Казахстан может требовать, чтобы на проектах с СП (ТШО, КПО НКК) работало не больше 10% иностранцев только в руководящих должностях первого уровня, руководителями второго уровня и ниже должны быть граждане Казахстана. Это затрагивает всех директоров департаментов по исполнению проекта, строительству, закупкам, логистике и другое.



ПРЕМИЯ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН АЛТЫН САПА

Республика Казахстан,
г. Атырау,
Геологический с/о,
район Телевышки,
участок № 19
Тел. +7(7122) 762 538,
+7(7122)762 543
info@zms.kz

- РЕМОНТНО-МЕХАНИЧЕСКИЙ ЦЕХ
- МОНТАЖНО-СВАРОЧНЫЙ ЦЕХ
- ЦЕХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ БУРОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ И ИНСТРУМЕНТОВ
- ЦЕХ ДЕФЕКТОСКОПИИ
- УСЛУГИ ПО ОТБОРУ КЕРНА
- ЦЕХ НАКЛОННО-НАПРАВЛЕННОГО БУРЕНИЯ
- ЦЕХ ПО АРЕНДЕ И РЕМОНТУ НЕФТЕПРОМЫСЛОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ЦЕХ ПО АРЕНДЕ И РЕАЛИЗАЦИИ БУРОВЫХ ДОЛОТ
- ОБУСТРОЙСТВО НЕФТЯНЫХ И ГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ
- КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО
- ПРОЕКТИРОВАНИЕ И ИНЖИНИРИНГ





ПЕРСПЕКТИВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ НА РЫНКЕ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ США В 2019 ГОДУ

На фоне роста стоимости сырой нефти в 2018 году до рекордного среднегодового уровня с 2014 года вырос и мировой рынок нефтесервисных услуг и нефтепромыслового оборудования. Тем не менее, падение цен на Brent и WTI более чем на 20 долларов за баррель в период с начала октября по конец ноября 2018 года вызвало опасения, что нестабильность рынка может свести на нет положительную динамику.

Когда после сложных переговоров, ставящих под сомнение ожидаемую сделку, Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) и некоторые другие страны во главе с Россией согласились в первой половине 2019 года вместе сократить добычу на 1,2 млн. баррелей в сутки, нефтяная отрасль вздохнула с облегчением. Но хватит ли этих мер для регулирования избыточного предложения, еще предстоит выяснить.

Согласно годовому отчету исследовательско-консалтинговой компании Spears & Associates из Талсы (шт. Оклахома), если ответ на этот вопрос будет положительным и сбудется оптимистичный (в свете последних событий) прогноз средних цен на WTI в 60 долларов за баррель, в 2019 году доходы от оказания нефтесервисных услуг и аренды оборудования вырастут на 9% (в США — КС).

Впервые за пять лет этот показатель включает рост по каждому рыночному сегменту нефтепромысла как на суше, так и на шельфе. И хотя суммарный показатель будет на 12% ниже, чем повышение в 2018 году, в отрасли уже третий год подряд наблюдается подъем после спада в 2015-2016 годах.

Как гласит специальный прогноз от Moody's Investor Service, в 2019 году ожидается небольшое увеличение капиталовложений в разведку и добычу.

В свою очередь, Шевгон заявил о поднятии общего уровня инвестиций. Большая часть из них предназначена для разведки и добычи и составит более чем 9% в 2019 году. Самая большая часть, 4,3 млрд. долларов, пойдет на расширение казахстанского месторождения Тенгиз. В США компания планирует выделить 3,6 млрд. долларов на проекты в Пермском бассейне на западе Техаса и юго-востоке Нью-Мексико, что на 9% больше по сравнению с 2018 годом, а также 1,6 млрд. долларов на развитие других сланцевых и труднодоступных регионов. Они также планируют потратить 1,3 млрд. долларов на разведку.

 **KazPetro
DRILLING**

 **MH
INDUSTRY**

 **BURGYLAU**

 **KazMunaiGas
BURGYLAU**

 **AstraStarLLP**
service company

 **MUNAIKOLIK**
service & support

 **KAZBUR
INVEST**

 **ZMS**
ZHIGERMUNAISERVICE

 **KTMS**
KazTechMunaiService

 **MUNAI
FIELD
SERVICE**

 **ТРУБРЕМЦЕНТР**



НЕДАВНЕЕ ПАДЕНИЕ ЦЕН НА НЕФТЬ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПОДЧЕРКИВАЕТ ДАВЛЕНИЕ, ОКАЗЫВАЕМОЕ НА ПОСТАВЩИКОВ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ УСЛУГ: ОНИ ВЫНУЖДЕНЫ ПОСТОЯННО СНИЖАТЬ ЗАТРАТЫ И ПРИ ЭТОМ АДАПТИРОВАТЬ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОД АКТУАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТОВ

Митч Фэйн (Mitch Fane)
лидер Ernst & Young по энергетике
в юго-западном регионе США

Что касается крупных независимых игроков, огласивших свой бюджет на 2019 год, Hess также хочет существенно увеличить финансирование по сравнению с 2018 годом. Компания ConocoPhillips намерена сохранить свои расходы на текущем уровне, а Anadarko наметила небольшое сокращение. Более половины инвестиций ConocoPhillips предназначено нетрадиционным месторождениям в Северной Америке, а Hess и Anadarko наращивают затраты на добычу нефти из сланцевой породы в США.

Как отмечает Moody's, нефтесервисные услуги начинают пользоваться большим спросом на большинстве рынков по добыче континентальной нефти. Тем не менее, компании все равно еще не могут влиять на уровень цен. «Недавнее падение цен на нефть еще больше подчеркивает давление, оказываемое на поставщиков нефтесервисных услуг: они вынуждены постоянно снижать затраты и при этом адаптировать обслуживание под актуальные потребности клиентов», — сказал Митч Фэйн (Mitch Fane), лидер Ernst & Young по энергетике в юго-западном регионе США. Возможные задержки и нехватка рабочей силы в Пермском бассейне США также влекут за собой дополнительные риски.

Spears & Associates прогнозирует, что самой популярной нефтесервисной услугой и причиной роста в сегменте нефтепромышленного оборудования (в США — KS) снова станет производство (manufacturing). По мнению исследовательско-аналитической компании, по сравнению с резким скачком на 37% в 2018 году ее рост составит 20% в 2019 году, частично из-за появления новых специали-

зированных грузовых автомобилей (для ГРП, фрекинга). Как ожидается, в следующем году спрос на услуги по ГРП вырастет всего на 6% по сравнению с 35% в 2018 году.

Как заявил Ричард Спирс (Richard Spears), вице-президент Spears & Associates, во время недавней презентации перед подразделением Общества инженеров-нефтяников на севере Мексиканского залива (SPE Gulf Coast), учитывая недостаточную дисциплину по вопросам управления капиталом в отрасли ГРП, основная часть новых специализированных автомобилей (для ГРП) будет произведена для удовлетворения растущего спроса в Пермском бассейне во второй половине 2019 года.

Это происходит несмотря на простой около 50-100 коммерческих автопарков (для ГРП), почти все из которых расположены в Пермском бассейне. «Сейчас простаивает примерно 20% парка, но фактически автомобили находятся в довольно хорошем состоянии», — пояснил Спирс. Все дело в том, что в условиях дефицита первой половины 2018 года было выпущено много грузовых автомобилей.

СКОЛЬКО НЕЗАВЕРШЕННЫХ СКВАЖИН В ПЕРМСКОМ БАСЕЙНЕ ПОЯВИТСЯ НА САМОМ ДЕЛЕ?

Наблюдается снижение активности ГРП в Пермском бассейне, в то время как активизировались работы по бурению, хотя в последнее время рост числа буровых установок замедлился. Но к 7 декабря 2018 года количество действующих буровых установок Baker Hughes в США достигло отметки 1 075 (в мае 2016 года этот показатель составлял 404 установки), а более половины от общего увеличения пришлось на Пермский бассейн.

В результате возник колоссальный объем незавершенных скважин, который только увеличивается. «Не думаю, что индустрия ГРП когда-либо выйдет на такие же показатели, что и буровая промышленность», — заявил Спирс.

В 2018 году в отрасли ГРП произошел спад, последствия которого не преодолены до сих пор. Вполне вероятно, что это обстоятельство ограничит ее рост в ближайшие годы. «Мне кажется, нашей отрасли ГРП

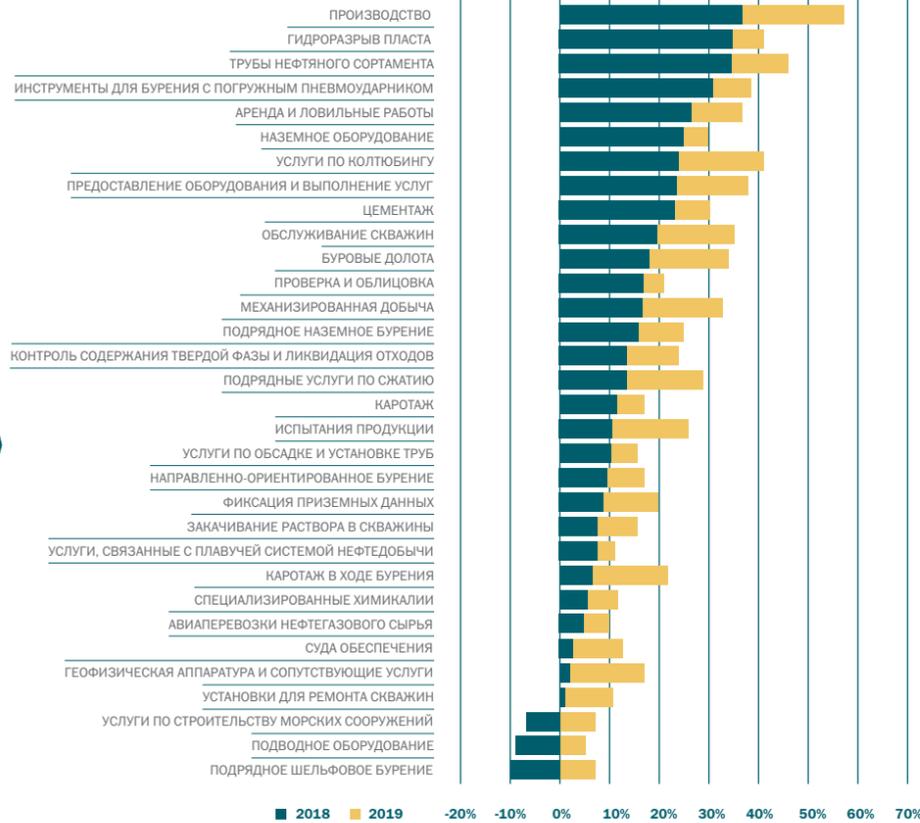
Total HVAC system solutions in the Field of Oil & Gas Industries

www.hiarkorea.co.kr
hiarkorea@hiarkorea.co.kr



HI AIR KOREA Co., Ltd.

ПРИ ЦЕНЕ НЕФТИ В
60 \$
ЗА БАРРЕЛЬ
В 2019 ГОДУ
ВСЯ ОТРАСЛЬ
ПО-ПРЕЖНЕМУ
ИДЕТ ВПЕРЕД



При потенциальном восстановлении цен на нефть, в 2019 году основным направлением роста станет производство, охватывающее строительство, изготовление и ремонт грузовых автомобилей для ГРП, колтубинговых установок и каротажных установок. Остальные главные сферы развития — услуги по колтубингу, буровые долота и механизированная добыча. Источник: Spears & Associates.

просто выбили почву из-под ног еще до того, как мы сумели достичь финансовой стабильности», — считает он.

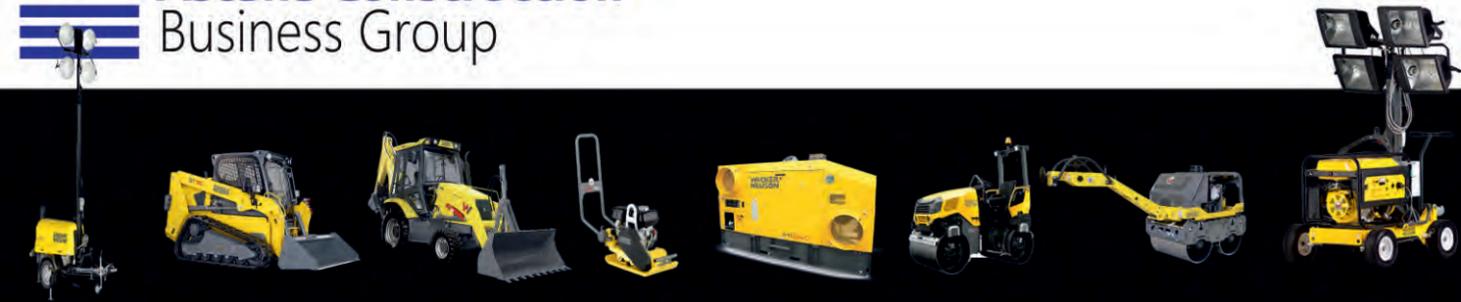
Скорее всего, укомплектованность отрасли кадрами не достигнет желаемого уровня — рабочие навсегда уехали из нефтяного региона и перешли в другие промышленные отрасли, благо им есть из чего выбирать в условиях сильной экономики США. И компаниям в отдаленных районах Западного Техаса трудно вернуть сотрудников.

По словам Спирса, в текущих условиях значимая доля незавершенных скважин в Пермском бассейне так никогда и не будет запущена в эксплуатацию.

«Существует некоторый зазор, но нам его никогда не нагнать. Причина заключается вот в чем: надежность нефтя-

ной компании в глазах финансового сектора зависит в том числе и от того, насколько активно ведется разработка месторождений. Иными словами, буровая установка должна постоянно работать», — объяснил он.

По прогнозам Spears & Associates, стоимость подрядного наземного бурения и направленно-ориентированного бурения останется неизменной по сравнению с 2018 годом. Как отметил эксперт, несмотря на трудные времена для отрасли в США, во всем мире спрос на шельфовое направленно-ориентированное бурение наконец-то снова растет. Рынок подрядного шельфового и подводного бурения будет восстанавливать свои позиции, при этом выручка будет увеличиваться в каждом квартале 2019 года.



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМАНДА. КАЧЕСТВЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ И БЕЗОПАСНЫЙ МЕТОД РАБОТ!

Казахстанская компания ТОО «Astana Construction Business Group», начала свою деятельность в сфере аренды и продажи специализированного оборудования для строительства с 2013 года в г. Астана.

В течении 6 лет были открыты филиалы в г. Атырау, г. Актау, г. Алматы, на протяжении длительного времени, благодаря эффективной командной работе и обратной связи с клиентами, мы смогли выделить для себя три самых качественных и надёжных бренда, став их официальными дилерами на территории РК. Haulotte (Франция) Wacker Neuson (Германия) Himoinsa (Испания)

На данный момент мы имеем свой личный парк арендной техники, составляет он свыше 150 единиц, включает в себя все виды подъёмного оборудования: ножничные подъёмники от 8м-18м., телескопические подъёмники от 21м -43м, коленчатые подъёмники от 16м - 41м, так же погрузчики с грузоподъёмностью от 3т до 7т.

На 2019 год была поставлена цель расширить арендный парк в два раза, в него будут входить, ещё более усовершенствованные модели от Haulotte. Осветительные мачты, генераторы от Himoinsa мощностью от 5кВа-2000кВа, с гарантией до 7 лет. А так же техника для дорожных работ от Wacker Neuson, которая уже на протяжении 10 лет пользуется огромным спросом на территории Казахстана.

БЕЗОПАСНОСТЬ – ЭТО НЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОПЦИЯ. ЭТО СОХРАНЕНИЕ ЖИЗНИ ПУТЁМ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ. ЭТО ПРАВИЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ И ЗНАНИЕ ВЕРНЫХ ДЕЙСТВИЙ НАПЕРЁД.

Особое внимание нашей компании сконцентрировано на технике безопасности при работах на высоте, работая по таким стандартам как OHSAS 18001 - 2007, который является общепризнанным во всем мире стандартом в области профессиональной безопасности и здоровья охраны трудовой деятельности, мы смело можем гарантировать то, что обеспечиваем сокращение рисков несчастных случаев на производстве. С помощью стандарта качества ISO 9001-2008 – мы повышаем удовлетворенность потребителей посредством эффективного применения системы, включая процессы постоянного её улучшения и обеспечение соответствия другим обязательным требованиям.



Мы дорожим своей репутацией и предлагаем Вам только надежное, долговечное и удобное в эксплуатации оборудование, которое обеспечит бесперебойную работу на высоте. С нами Вы забудете, что такое «простой» и «срыв сроков по договору»





**ГЛАВНЫЙ ФАКТОР:
СПРОС НА НЕФТЬ**

Во время своего выступления в первый день встречи между производителями, входящими и не входящими в ОПЕК, Спирс посетовал на нестабильность рынка и снижение цен на нефть, которые колебались чуть выше отметки в 50 долларов за баррель.

Тем не менее, он напомнил ключевым фигурам отрасли, многие из которых работают в сфере нефтесервисных услуг и аренды нефтепромыслового оборудования, о том, что спрос на нефть связан с демографическим ростом.

Иными словами, в ближайшее время потребность в нефти будет по-прежнему расти, даже с учетом «беспрецедентно широкого развития альтернативной энергетики».

Что касается жизнеспособности отрасли в долгосрочной перспективе, «нам нужно опасаться и избегать слияния политики с экологией».

Угроза приняла наиболее очевидную форму в виде законопроекта 112 (законопроект о запрете фрекинга/ ГРП в США). Спирс назвал его «катастрофой, которая чуть было не произошла в Колорадо». По оценкам Комиссии по сохранению нефти и газа штата Колорадо, из-за возможного расширения местного запрета, против которого законодатели проголосовали в ноябре, 85% нефедеральных земель штата оказались бы недоступны для разработки новых нефтяных и газовых месторождений. Для нефтесервисных компаний такая инициатива обернулась бы потерей клиентов в целом регионе.

По заявлению Спирса, люди, стоящие за законопроектом 112, попытаются «вынести его на голосование в

любых возможных штатах», включая Техас, Нью-Мексико, Оклахому, Пенсильванию и Огайо. «Позиция тех, кто поддерживал законопроект в Колорадо, заключалась вот в чем: они хотели защитить детей и наиболее уязвимые объекты от влияния нефтегазовой промышленности», — объяснил Спирс.

По его словам, именно поэтому инициатива была отклонена с небольшим перевесом голосов. Если бы она была одобрена, к весне мир испытывал бы нехватку нефти, а цены выросли бы.

По мнению Спирса, отрасль выбрала абсолютно неверную стратегию противостояния законопроекту 112. Профильные организации подчеркнули, что положительное решение привело бы к сокращению тысяч рабочих мест. Но подавляющее большинство колорадцев не работает в этой сфере, поэтому бедственная ситуация сограждан их не очень-то и волнует.

Вскользь упоминалось о потенциальном влиянии отрасли на оплату труда учителей и, как следствие, на качество образования, а также на размер пенсионных фондов госслужащих.

Как отметил Спирс, бюджетные поступления затрагивают всех.

© MATT ZBOROWSKI, JOURNAL OF PETROLEUM TECHNOLOGY (JPT, SPE)
12 DECEMBER 2018



terraroad® Ваша дорога повсюду!!

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

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

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



www.terraplas.com/ru
terraroad@checkers-safety.com
UK Head Office: +44 1332 812813
Региональный представитель:
ruslan.zoria@gmail.com
+38 067 287 07 37

THE US OILFIELD SERVICES SPACE COULD GET INTERESTING IN 2019



Growth in the global oilfield services and equipment space accelerated this year as crude oil prices posted their highest yearly averages since 2014. But a dive in Brent and WTI prices of more than \$20/bbl between early October and late November 2018 has triggered concerns that a volatile market could halt the upward momentum.

The industry breathed a small sigh of relief when, after difficult negotiations that put an expected deal in question, the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) and some non-OPEC countries led by Russia agreed to collectively curb their production by 1.2 million B/D in first-half 2019. Whether it will be enough to remove the supply glut remains to be seen.

Assuming it is enough, and assuming a now seemingly generous forecast of WTI prices averaging \$60/bbl in 2019 comes true, oilfield services and equipment revenue is projected to grow 9% in 2019, according to a yearly outlook from Tulsa, Oklahoma-based research and consulting firm Spears & Associates.

That includes growth in every market segment in the oil field, both onshore and offshore, for the first time in 5 years. While the overall rate would be lower than 2018's 12% rise, it would mark the third consecutive year on the upswing since the industry downturn of 2015–2016.

Exploration and production capital budgets are expected to increase modestly in 2019, with spending up by low-to-mid single digits, according to a separate outlook from Moody's Investor Service.

On the higher end of the increases, Chevron said it's raising its overall investment, the vast majority of which will go toward upstream, by more than 9% in 2019. The biggest portion, \$4.3 billion, will go toward the Tengiz field expansion project in Kazakhstan. The US major plans to allocate \$3.6 billion to the Permian Basin of West Texas and southeastern New Mexico, a 9% boost from 2018, as well as \$1.6 billion to other shale and tight regions. It also plans to spend \$1.3 billion on exploration.

OEG Offshore is the largest operator of EN 12079 / DNV 2.7-1 offshore containers and baskets in the Caspian region.

OEG Offshore является крупнейшим поставщиком оффшорных контейнеров и корзин стандартов EN 12079 / DNV 2.7-1 в Каспийском регионе.



SERVICING THE CASPIAN REGION

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

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

Kazakhstan Казахстан T: +7 7292 200 017
Azerbaijan Азербайджан T: +994 12 449 4291

sales@oegoffshore.com www.oegoffshore.com

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ В КАСПИЙСКОМ РЕГИОНЕ

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

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

Of big independents that have announced their 2019 budgets, Hess also plans a measureable increase from 2018, ConocoPhillips intends to keep its spending in line with 2018, and Anadarko has penciled in a slight decrease. More than half of ConocoPhillips' investment will go toward North American unconventional plays, while both Hess and Anadarko are increasing their US shale spending.

Moody's notes that demand for oilfield services is improving in most onshore markets, but services firms still lack pricing power. "The recent depression in oil prices further emphasizes the pressure oilfield services providers are under to continually reduce costs while shifting their services to meet changing customers' needs," said Mitch Fane, Ernst & Young southwest region energy leader.

Takeaway constraints and labor shortages in the Permian also add risk. Since midyear, operators in the basin have responded to the insufficient pipeline capacity by slowing fracturing work until major new capacity opens up in mid- and late-2019. Even still, the Spears & Associates outlook projects the top oilfield services and equipment growth segment to again be unit manufacturing, with

an increase of 20% compared with a 37% spike in 2018, bolstered in part by new frac trucks. Fracturing services are expected to grow a mere 6% in 2019 compared with 35% in 2018.

Noting the frac industry's lack of capital discipline, the bulk of new frac trucks will be built with the aim of meeting rising Permian demand in second-half 2019, said Richard Spears, vice president of Spears & Associates, during a recent SPE Gulf Coast Section presentation of the outlook.

This comes despite the idling of around 50-100 frac fleets, almost all of which are in the Permian, said. That's about "20% of the fleet sitting there idle and actually in pretty good shape now," he said, after numerous trucks were built in first-half 2018 when there was a shortage.

HOW MANY PERMIAN DUCS WILL ACTUALLY BE DRILLED?

Reduced frac activity in the Permian comes as drilling there remains elevated, though rig count growth has recently stalled.

Baker Hughes' count of active rigs in the US climbed to 1,075 during the week that ended 7 December 2018 from a trough of 404 in May 2016, and more than half of the overall increase has occurred in the Permian.

The result is an enormous backlog of drilled-but-uncompleted (DUC) wells that's only getting bigger. "I don't think the frac industry will ever catch up with the drilling industry," Spears said.

The interruption of the frac industry's post-downturn recovery in 2018 is likely to limit growth in the coming years. "I think what we have is a frac industry that's had its knees cut out from under it before it ever got financially healthy in the first place," he said.

Frac crews likely won't be able to staff up to their desired capacity because workers have permanently left the oil field

for other industries amid a strong US economy. Companies in remote areas in West Texas are having trouble bringing them back.

Spears said he believes the industry is now in a situation where a large number of DUC wells in the Permian never gets completed. "There's a backlog — or frac-log — that never gets caught up. And it's because if you're an oil company, you are judged by Wall Street on the appearance of developing your reserves. And the way you appear to develop reserves is to have a drilling rig running," he explained.

Spears & Associates forecasts land contract drilling and directional drilling revenue in 2019 to be flat from 2018. While the industry in the US is challenged, "international and offshore directional drilling is finally growing again," he said. Offshore contract drilling and the subsea market will be in recovery mode, with revenue growth in each 2019 quarter.

THE RECENT DEPRESSION IN OIL PRICES FURTHER EMPHASIZES THE PRESSURE OILFIELD SERVICES PROVIDERS ARE UNDER TO CONTINUALLY REDUCE COSTS WHILE SHIFTING THEIR SERVICES TO MEET CHANGING CUSTOMERS' NEEDS,

Mitch Fane, (Ernst & Young) southwest region energy leader.



ТЯНЬ-ШАНЬ ENGINEERING



Honeywell

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПРОВОДНИК
К ВЕРШИНАМ АВТОМАТИЗАЦИИ

www.t-sh-e.com



ТОО «ТЯНЬ-ШАНЬ ENGINEERING» предлагает своим Заказчикам полный комплекс услуг от инжиниринга до реализации проектов в производство:

- Компания обладает Лицензиями II категории на проектные и строительно-монтажные работы в РК
- Обследование объектов с целью выработки и согласования с Заказчиком концепции автоматизации технологических процессов;
- Проектирование (разработка проектно-сметной и конструкторской документации);
- Комплексная поставка с оптимальным и корректным выбором оборудования КИПиА, АСУТП (контрольно-измерительных приборов, контроллеров и систем автоматизации, запорной и регулирующей арматуры с любым типом приводов, кабельной продукции и монтажных материалов);
- Производство комплексных технологических установок, таких как замерные узлы, коммерческие и оперативные узлы нефти, нефтепродуктов и газа;
- Производство шкафов (щитов) автоматизации и управления;
- Производство шкафов (щитов) устройств распределительных и АВР на напряжение до 10 кВ;
- Монтажные и пусконаладочные работы;
- Разработка информационного, математического и программного обеспечения;

- Метрологические работы (калибровка СИ (Средств Измерений), поверка СИ и метрологическое обеспечение: аттестация СИ, СИКН, СИРГ и внесение в реестр ГСИ РК);
- Ввод в опытную и промышленную эксплуатацию;
- Техническое и сервисное обслуживание;
- Ремонт контрольно-измерительных приборов;
- Обучение персонала Заказчика в области автоматизации технологических и производственных процессов в различных отраслях промышленности;
- Эксклюзивный агент Rotork на территории РК;
- Системный интегратор Rockwell Automation;
- Авторизированный партнер ARCA;
- Авторизированный партнер Calibron-Honeywell.
- Компания «Тянь-Шань Engineering» является отечественным производителем и зарегистрирована в Реестре отечественных товаропроизводителей группы АО «Фонд национального благосостояния "Самрук-Казына"» под №2768/005557, наличие сертификатов происхождения СТ КЗ на:
- Системы измерений количества и показателей нефти (СИКН), нефтепродуктов и газа (СИРГ);
- Щиты (шкафы) систем автоматизации;
- Щиты (шкафы) устройств распределительных на напряжение до 10 кВ.

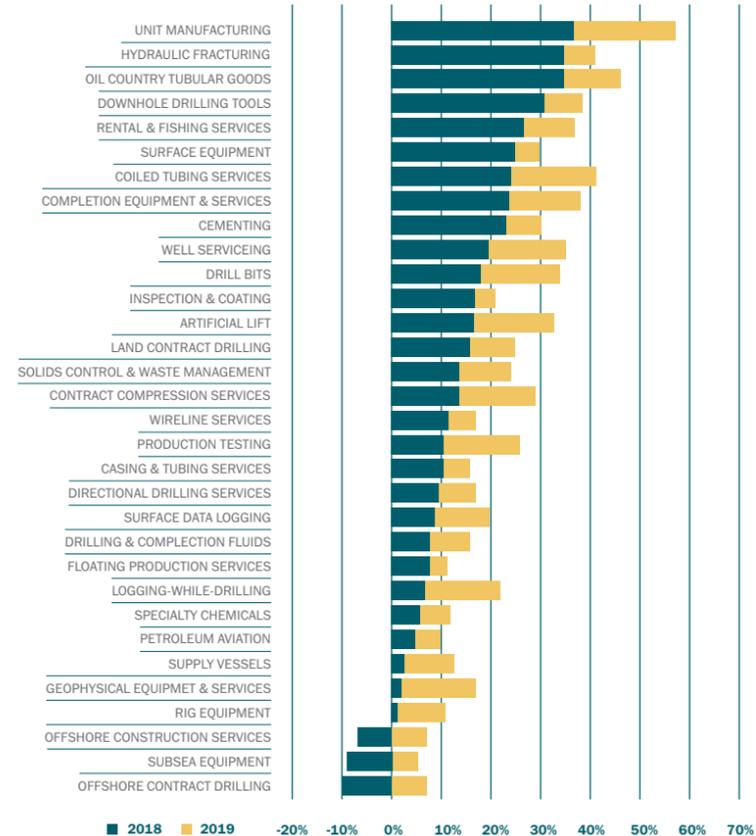
ТОО Тянь-Шань Engineering, 05000, Казахстан, г. Алматы, ул. Тимирязева, 42, ЦДС Атакент, павильон 17, тел. +7 (727) 274 22 22, факс +7 (727) 226 50 34, e-mail: box@t-sh-e.com



WE NEED THE OIL AND GAS INDUSTRY — WE JUST WANT THEM TO BE A LITTLE BIT FARTHER AWAY FROM OUR CHILDREN AND THE MOST VULNERABLE OF OUR STRUCTURES.

Richard Spears
Vice president of Spears & Associates

WITH **60** \$
OIL IN 2019
THE ENTIRE
INDUSTRY
STILL GROWS



Assuming rebounded oil prices, the top growth segment in 2019 is expected to be unit manufacturing, which covers the building, fabrication, and repair of frac trucks, coiled tubing units, and wireline trucks. Other leading growth areas: coiled tubing services, drill bits, and artificial lift. Source: Spears & Associates.



Официальный торговый партнер на территории Центральной Азии



'TORAY'
Innovation by Chemistry

TORAY - один из мировых лидеров в области производства мембран для водоочистки и водоподготовки с 1967 года.



Казахстан, 030000,
г.Актобе, ул. Кунаева 58

Тел. +7 701 432 06 06
Тел. +7 701 311 73 30

www.miagroup.kz



REMEMBERING THE BIG PICTURE: OIL DEMAND

Spears, who delivered the presentation on the first day of the meeting between OPEC and non-OPEC producers, lamented the market volatility and lower oil prices, which were hovering just above \$50/bbl.

However, he reminded his audience of industry decision-makers, many of whom work in the oilfield services and equipment space, that oil demand tracks population growth, meaning demand growth won't disappear anytime soon — even with “*the greatest amount of alternative energy source infrastructure development that you've ever seen in all of time.*”

When it comes to the industry's long-term viability, he said, “the thing we really need to be afraid of and deal with is the confluence of politics and the environment.”

The threat was most evident in the “train wreck that almost happened in Colorado” by way of Proposition 112, he said. The proposed lengthening of the state's setback rule, which was defeated by voters in November 2018, would have put 85% of nonfederal land in Colorado off limits to new oil and gas development, the Colorado Oil and Gas Conservation Commission estimated. Oilfield services and equipment firms would've lost an entire region of customers.

Spears said his firm's position is that the same people behind Proposition 112 will try to “put it on the ballot of every state possible,” including Texas, New Mexico, Oklahoma, Pennsylvania, and Ohio. The approach of those who advocated the Colorado measure was to say, “*We need the oil and gas industry — we just want them to be a little bit farther away from our children and the most vulnerable of our structures,*” Spears explained. “Everybody can be for that.”

This is why polling on the initiative ran so close before the measure was voted down, he said. Had it passed, the world would've been short of oil by spring, and prices would have ballooned.

Spears believes the industry went about fighting Proposition 112 in entirely the wrong way. Industry organizations stressed that the measure's approval would've caused the elimination of thousands of jobs, but a vast majority of Coloradoans don't work in the industry and don't necessarily care about the plight of its people.

Seldom mentioned was the potential impact on teacher pay and the resulting quality of education as well as on retirement funds of state employees. State revenue generation affects everyone, Spears noted.

© MATT ZBOROWSKI, JOURNAL OF PETROLEUM TECHNOLOGY (JPT, SPE)
12 DECEMBER 2018



Консорциум "Welding Group" -
эксперт по механизации,
автоматизации и роботизации
сварочного производства.

www.welding.kz

УПРАВЛЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

КАК НЕОБХОДИМОСТЬ ВЫЖИВАНИЯ КОМПАНИИ

СЕРГЕЙ ИЩЕНКО, АЛЕКСАНДРА САЛДИНА
КОМПАНИЯ «AVENCOM»

Иногда мы слышим о «непрерывности бизнеса», но немногие из нас понимают, что это такое. Единицы осознают необходимость наличия этого процесса в любой крупной компании.

УПРАВЛЕНИЕ НЕПРЕРЫВНОСТЬЮ БИЗНЕСА

По мере расширения и роста любая компания рано или поздно сталкивается с необходимостью защиты активов и текущей деятельности. Еще несколько лет назад этот вопрос становился актуальным для компаний с численностью тысяча — пять тысяч человек. Однако с развитием технологий и возросшей важностью информации, эта граница значительно сдвинулась, и сейчас даже компании среднего, иногда и малого бизнеса, в том или ином виде внедряют процесс управления непрерывностью бизнеса.



Что такое непрерывность бизнеса? Это действия, которые помогут минимизировать ущерб и восстановить деятельность компании в случае катастроф. И называются они процессом управления непрерывностью бизнеса (ПУНБ). Катастрофы или сценарии, каждая компания определяет для себя индивидуально. Обычно это связано с географическими условиями (паводки, землетрясения) или видами деятельности компании (массовая забастовка, массовое отравление, пожар). В расчет берутся всегда наиболее худшие сценарии с максимальным влиянием на возможный ущерб компании и ее деятельности. Эти сценарии служат основой для разработки стратегии управления непрерывностью бизнеса.

ДАЛЕЕ НАЧИНАЕТСЯ АНАЛИЗ И ТЕСНАЯ РАБОТА ВНУТРИ КОМПАНИИ.

Обычно создается внутренняя рабочая группа с широкими полномочиями с представителями от каждого отдела. Для сбора информации проводят совещания, интервью, изучают документы, внутренние опросы. У всего этого одна цель — определить текущее состояние дел и готовность среды к вызовам.

ПОСЛЕ АНАЛИЗА И СИСТЕМАТИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ, ПРИСТУПАЮТ К ЭТАПУ ПЛАНИРОВАНИЯ.

Определяются уровни реагирования: например, уровни секции, крупного отдела, офиса, филиала, директората. Определяются приоритеты среди этих уровней, обычно с учетом сценариев.

ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ОСНОВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИСТУПАЮТ К РАБОТЕ С КАЖДЫМ ИЗ ЭТИХ УРОВНЕЙ РЕАГИРОВАНИЯ.

Для этого разрабатываются дополнительные методики. Например, BIA (Business Impact Estimation) — оценка уровня воздействия на бизнес. Эта методика позволяет сгруппировать критические, важные, средние и незначительные части работы секции, отдела, филиала. Все эти данные потом будут служить для выявления наиболее уязвимых и важных мест компании и для оценки возможного ущерба при различных сценариях.

СЛЕДУЮЩИМ ЭТАПОМ ЯВЛЯЕТСЯ ДАЛЬНЕЙШАЯ РАБОТА С УРОВНЯМИ, КАК ПРИМЕР МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДЕПАРТАМЕНТЫ.

Каждый департамент должен разработать план реагирования на каждый сценарий. Важно понимать как сотрудники будут вести себя, например, если сгорит здание, какие действия они будут предпринимать первые два-четыре часа, какие ресурсы будут необходимы. Ответы на эти вопросы лягут в основу Business Continuity Plans — планов непрерывности бизнеса для каждого отдела.

Этап работы с уровнями реагирования самый длительный, так как предстоит дополнительный анализ, выявление взаимодействий отделов и ключевого персонала (его количество обычно не должно превышать 10% от каждого отдела). Это требует долгих согласований (сопоставление данных отделов, рабочей группы, группы анализа и управления рисками). На этом этапе также выявляются потребности бизнеса в количестве рабочих мест, в оборудовании, средствах связи, доступу к информации и прочим ресурсам. Эти данные повлияют на список ресурсов, необходимых к закупке, предоставлению и так далее.

Непрерывность бизнеса затрагивает порядка 20 направлений. При наступлении сценария (прерывания работы компании) каждый отдел будет выполнять свои задачи. Это отдел кадров (визовая поддержка, кадровая работа), медицинский отдел (например, психологи для работы с родственниками пострадавших сотрудников), отдел по связям с общественностью (работа с государственными органами, телевидением и пр.), управленческий отдел (оперативное принятие решений), транспортный отдел (управление транспортом), административный отдел (оказание офисной поддержки), IT отдел (связь, сеть и др.).

После всех согласований процесс управления непрерывностью бизнеса нужно поддерживать. Информация начнет немедленно устаревать, будет меняться ключевой персонал, планы запасных зданий, офисов, контракты с подрядчиками на предоставление запасных каналов связи, дополнительного транспорта и так далее. Этому процессу необходимо ежедневное внимание и регулярные тренировки — так называемые, симуляции (simulations). Это отработка сценариев на тех или иных уровнях.

Безусловно, процесс управления непрерывностью бизнеса дорогой и сложный. В мире существует международная линейка по сертификации этого направления — BCI (Business Continuity Institute) — институт по непрерывности бизнеса, изучающий проблемы, где актуализируется методика разработки, внедрения и управления процессом.

КАКОВА ЦЕНА ВОПРОСА?

Еще 10 лет назад мировая статистика показывала, что при отсутствии процесса непрерывности бизнеса и с наступлением негативных сценариев компания с вероятностью 95% уходит с рынка в течение трех лет навсегда. В Казахстане немногие компании уделяют достаточное внимание процессу непрерывности бизнеса и немногие могут помочь его внедрить. Компания Avencom занимается консультацией и внедрением таких процессов.





НЕФТЕГАЗОВЫЕ ГИГАНТЫ В ПЕРМСКОМ БАССЕЙНЕ: 5 НЕИЗВЕСТНЫХ ФАКТОВ

ИСТОЧНИК: © Rystad Energy Ucube, декабрь 2018 г.

Крупнейшие нефтегазовые компании мира – Chevron (CVX), ExxonMobil (XOM) и Shell (RDS) – серьезно настроены на активную разработку нетрадиционных залежей нефти в Пермском бассейне.

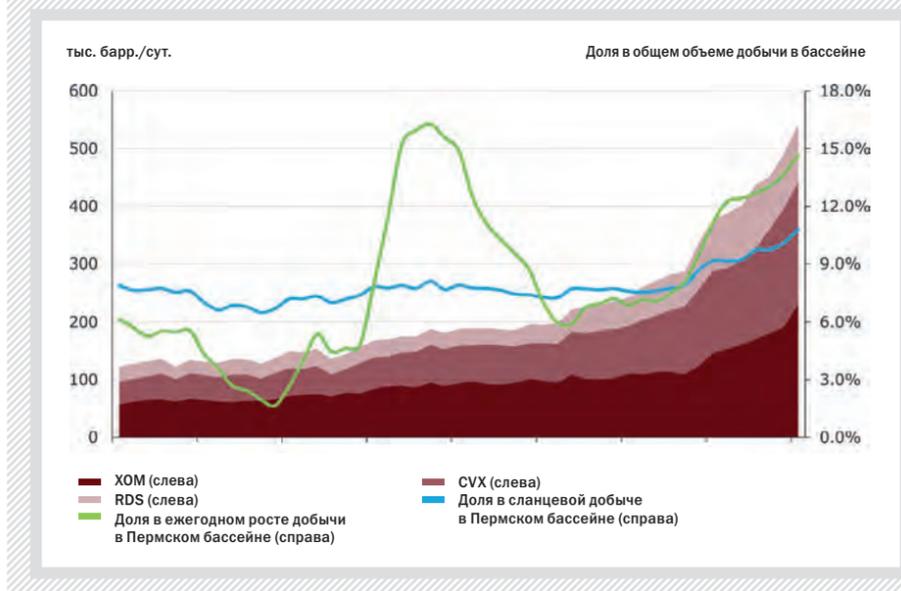
Все три игрока неукоснительно следуют стратегии оперативной разработки нетрадиционных запасов в этом регионе, отдавая ему приоритет перед другими проектами в своем портфеле. И недавнее решение корпорации Chevron инвестировать в 2019 году 3,6 млрд. долларов США в капитальные активы Пермского бассейна лишь подчеркивает это стремление. Анализ баз данных ShaleWellCube и Ucube норвежской консалтинговой компании Rystad Energy выявил пять аргументов в пользу значительного прогресса этих корпораций в изучении альтернативных источников углеводородов.

Интересно отметить, в 2016 году, который начался с падения цены на нефть марки WTI ниже 30 долларов США за баррель, нефтегазовые гиганты не отреагировали на этот спад, что способствовало умеренному росту добычи (более чем на 15%) на территории всего бассейна по сравнению с предыдущим годом. С учетом того, что их вклад в общий объем добычи в Пермском бассейне остановился на отметке 7-8%, эта цифра выглядела значительной. Со второй половины 2017 года наблюдается стремительный рост на остальных

месторождениях региона. На первоначальном этапе показатели этих трех крупных игроков отражали общую рыночную динамику, а в первые девять месяцев 2019 года они резко пошли в гору. С декабря 2017 года по сентябрь 2018 года, добычу из нетрадиционных ресурсов удвоили и XOM, и CVX, а рост Shell в первой половине 2018 года достиг 80%. Вследствие этого, на долю трех корпораций уже приходится около 11% от общего объема добываемых нетрадиционных углеводородов в бассейне.

Эффективная структура затрат и экономия за счет масштаба позволяет игрокам улучшить чистый дисконтированный доход (NPV) от скважины и оптимизировать цену безубыточности.

ГРАФИК 1. ВАЛОВАЯ ДВУХПОТОЧНАЯ СЛАНЦЕВАЯ НЕФТЕДОБЫЧА КРУПНЫХ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ В ПЕРМСКОМ БАССЕЙНЕ



На графике 1 отображен объем валовой двухпоточной добычи из нетрадиционных скважин в Пермском бассейне для каждой из трех компаний. На правой оси показан вклад всех трех игроков в общий уровень производства нетрадиционных углеводородов в данном регионе, а также его ежегодный рост.

ИСТОЧНИК: RYSTAD ENERGY SHALEWELLCUBE, ДЕКАБРЬ 2018 Г.

На ранних этапах участия крупных игроков в сланцевой добыче динамика их показателей зачастую представляла собой относительно ровную кривую обучаемости и отражала во многом недостаточно высокую производительность скважин. Ситуация кардинально изменилась к 2017-2018 годам.

Каждая точка на кривых, указанных на графике 2, обозначает среднюю величину двухпоточного извлечения нефти из скважины за шесть месяцев у всех операторов, которые в 2017-2018 гг. запустили в эксплуатацию пять или более скважин в четырех основных суббассейнах. CVX демонстрирует выдающиеся результаты в Делавэрском бассейне, по обе стороны границы Техаса и Нью-Мексико, и входит в 30% лучших компаний на севере центральной части США. Компания XOM попала в четверть лучших компаний Нью-Мексико в Делавэрском бассейне и на юге центральной части США, богатой природным газом. При этом XOM и RDS демонстрируют более высокие результаты, чем половина операторов на севере центральной части США и в тexasском регионе Делавэрского бассейна соответственно. На сегодняшний день конкурентоспособность показателей добычи, достигнутая нефтяными гигантами в Пермском бассейне, больше не вызывает вопросов. Фактически, эффективная структура затрат и экономия за счет масштаба позволяет игрокам улучшить чистый дисконтированный доход (NPV) от скважины и оптимизировать цену безубыточности.



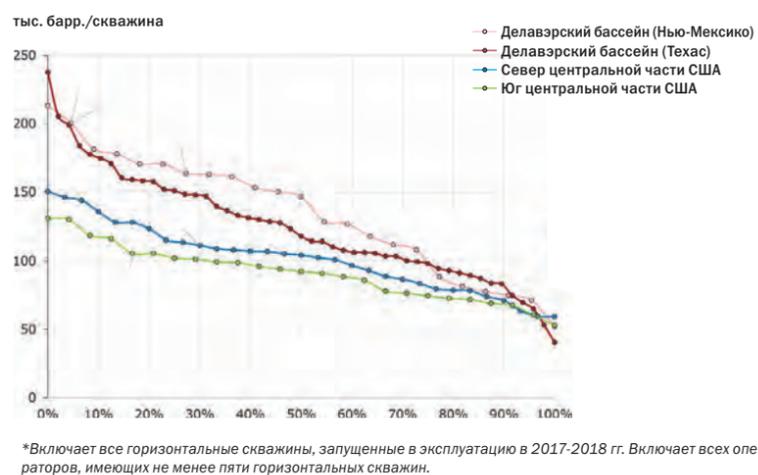
ИСТОЧНИК: RYSTAD ENERGY SHALEWELLCUBE, ДЕКАБРЬ 2018 Г.

Следует также добавить, что такая исключительная эффективность скважины достигается без массовой выборочной отработки наиболее продуктивных участков месторождений, что наблюдается у многих других операторов в регионе. Как показано на **графике 3**, все три игрока пробурили только 40-45% своих скважин на территориях 1-го класса (под этим понятием 25% лучших точек заложения скважин в Пермском бассейне с точки зрения экономической целесообразности).

ИСТОЧНИК: RYSTAD ENERGY SHALEWELLCUBE, ДЕКАБРЬ 2018 Г.

Что касается долгосрочных перспектив в Пермском бассейне, предполагается, что с 2018 по 2030 год эти нефтегазовые гиганты вполне способны нарастить объемы производства более чем на 300%. Примечательно, что такой скачок потребует увеличить расходы на НИОКР лишь на 45% по сравнению с 2018 годом. Три крупных компании готовы потратить в совокупности около 6,5 млрд. долларов США на бурение нетрадиционных залежей и оснащение скважин в Пермском бассейне. Прогнозируемый рост добычи достижим при средних затратах на НИОКР в размере 9,4 млрд. долларов США в год на протяжении следующего десятилетия. Вероятнее всего, половину этого прироста расходов можно будет увидеть уже в 2019 году, когда свободный поток денежных средств достигнет достаточных размеров (т. е. нефтегазовые гиганты смогут выйти на самофинансируемый рост в Пермском бассейне). Исходя из предположения, что цена на нефть WTI в долгосрочной перспективе достигнет отметки 60 долларов США, к 2030 году поток денежных средств увеличится до 15,6 млрд. долларов США в год.

ГРАФИК 2. СРЕДНЯЯ ВЕЛИЧИНА ДВУХПОТОЧНОГО ИЗВЛЕЧЕНИЯ НЕФТИ ИЗ СКВАЖИНЫ ЗА ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ ПО ОПЕРАТОРАМ



Предполагается, что с 2018 по 2030 год эти нефтегазовые гиганты вполне способны нарастить объемы производства более чем на 300%.

ГРАФИК 3. ДОЛЯ СКВАЖИН, РАСПОЛОЖЕННЫХ НА ТЕРРИТОРИЯХ 1-ГО КЛАССА В ПЕРМСКОМ БАСЕЙНЕ, В ОБЩЕМ УРОВНЕ ДОБЫЧИ В 2017-2018 ГГ. ПО ОПЕРАТОРАМ



ГРАФИК 4. ПОСТАВЩИКИ УСЛУГ ДЛЯ CVX, ХОМ И RDS В ПЕРМСКОМ БАСЕЙНЕ

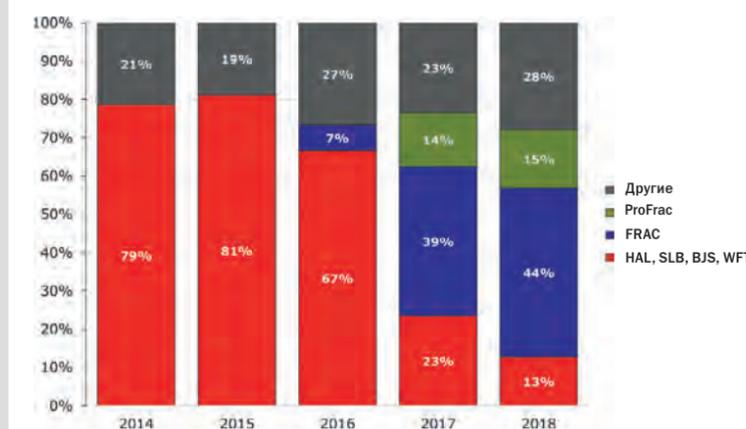


ГРАФИК 5. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ДЛЯ КРУПНЕЙШИХ ОПЕРАТОРОВ ПЕРМСКОГО БАСЕЙНА



Нефтегазовые гиганты смогут выйти на самофинансируемый рост в Пермском бассейне.

ИСТОЧНИК: RYSTAD ENERGY SHALEWELLCUBE PREMIUM, ДЕКАБРЬ 2018 Г.

Три крупнейшие корпорации также значительно реструктуризовали цепочку поставок, сервисные контракты и маркетинг углеводородов. В некоторых случаях это было связано с самостоятельным обеспечением услуг по размещению необработанной нефти и газа. Но наиболее яркой является тенденция по привлечению различных операторов напорных насосных станций в Пермском бассейне за последние несколько лет.

График 4 отображает доли различных поставщиков на рынке услуг по гидроразрыву пласта для CVX, ХОМ и RDS в Пермском бассейне. Еще в 2013-2014 гг. 80% этих работ выполнялись четырьмя крупнейшими игроками (в первую очередь Halliburton). Примечательно, что к 2018 году доля «Большой четверки» (в настоящее время «Большой тройки», с учетом приобретения Schlumberger напорных насосных станций Weatherford) в поставке услуг снизилась до незначительных 13%. По сути, потерянный сегмент на рынке полностью заняли Keane Group (FRAC) и ProFrac Services. Аналогичные любопытные тенденции наблюдаются на рынке буровых компаний. При этом, в отличие от H&P, Nabors и Patterson три крупных игрока, которым посвящен материал, сотрудничают в Пермском бассейне в основном с более мелкими подрядчиками.

FIVE THINGS YOU DIDN'T KNOW ABOUT SUPERMAJORS IN THE PERMIAN

© Rystad Energy, December 2018



It has become evident by now that supermajors Chevron (CVX), ExxonMobil (XOM) and Shell (RDS) are serious about long-term aggressive development of unconventional reservoirs in the Permian Basin.

All three players stick firmly to their strategy of fast tracking development of the unconventional resource base in the Permian, giving the region priority ahead of other parts of their portfolios. Chevron's recent decision to allocate \$3.6 billion of capital to Permian development in 2019 emphasizes this commitment.

We examined at the data in our ShaleWellCube and UCube databases and found five ways to illustrate just how far these three majors have advanced on the learning curve for unconventional.

Figure 1 shows gross operated two-stream production from unconventional wells in the Permian by each of the three companies, whereas their contribution to the total unconventional output from the Permian and year-over-year growth is shown in the right-hand axis.

It is interesting to note that back in 2016 — a year that started with the WTI price falling below \$30 per barrel — the majors behaved in a counter-cyclical way, contribut-

ing more than 15% of moderate basin-wide YoY production growth. This contribution looked high in the context of their 7-8% contribution to total output from the Permian. The rest of the basin started growing dramatically from the second half of 2017 and the majors initially followed the market before accelerating upwards in the first nine months of 2019. Both XOM and CVX doubled their unconventional output between December 2017 and September 2018, whereas Shell achieved 80% growth during the first half of 2018. As a result, these three operators already account for about 11% of total unconventional production in the basin.

Efficient cost structure and economies of scale allow them to look even better from a well NPV and breakeven price perspective.

FIGURE 1: PERMIAN, GROSS OPERATED TWO-STREAM SHALE PRODUCTION FOR MAJORS

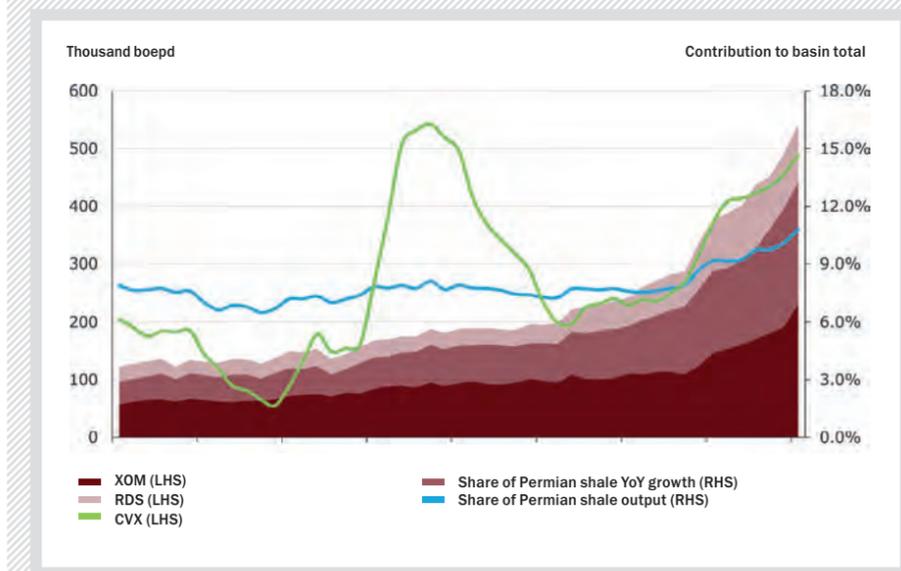


Figure 1 shows gross operated two-stream production from unconventional wells in the Permian by each of the three companies, whereas their contribution to the total unconventional output from the Permian and year-over-year growth is shown in the right-hand axis.

Looking back at the majors' early years of involvement in the shale patch, their performance often reflected a relatively gradual learning curve and displayed a significant share of inferior well results. This situation had changed dramatically by 2017-2018.

Each dot on the lines in Figure 2 shows average two-stream six-month recovery per well for all operators that turned-in-line five or more wells in 2017-2018 across four core sub-basins. CVX exhibits outstanding well performance on both sides of the state border in the Delaware basin, while scoring among the top 30% in Midland North. XOM makes it to the top quartile in Delaware NM and gassy Midland South, whereas XOM and RDS deliver better results than half of the operators in Midland North and Delaware Texas respectively. As things stand today, the competitiveness of well results achieved by the majors in the Permian is no longer an area of concern, and in fact their efficient cost structure and economies of scale allow them to look even better from a well NPV and breakeven price perspective.

It should be added that such exceptional well results are achieved without considerable high-grading of drilling locations, which is seen for many other Permian operators. As shown in Figure 3, all three operators drilled only 40-45% of their wells in Tier 1 acreage — defined by us as being among the top 25% of drilling locations in the Permian from a well economics perspective.

The majors have also undertaken a lot of restructuring within their supply chain, service contract structure and hydrocarbon marketing. In some cases, this was related to self-sourcing of crude & gas disposition services. Yet the most striking trend is observed on their expo-

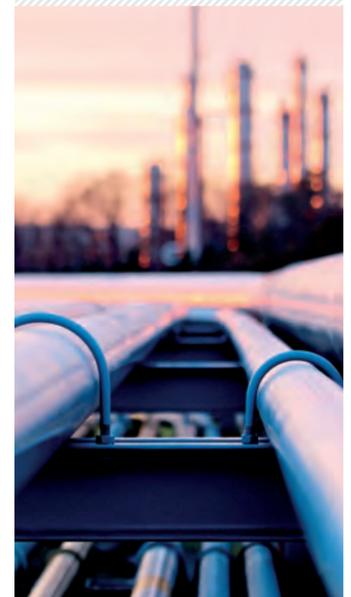
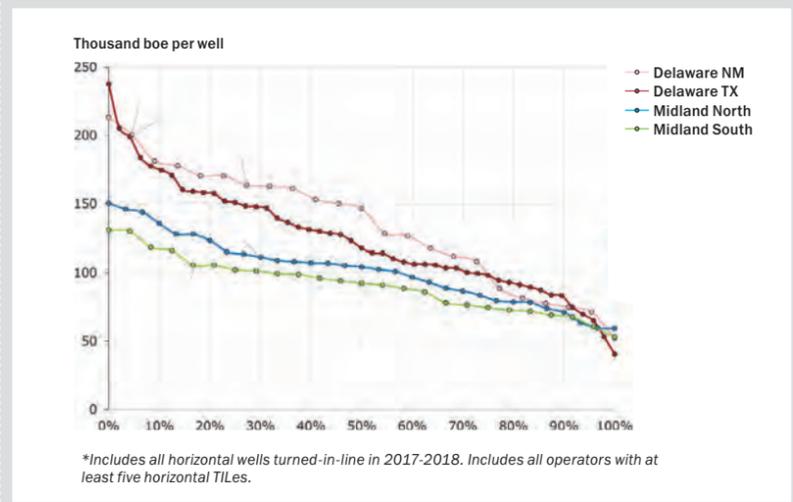




FIGURE 2: AVERAGE TWO-STREAM SIX-MONTH RECOVERY PER WELL BY OPERATOR



sure to various pressure pumpers in the Permian over a period of several years.

Figure 4 shows the market shares of various service providers for the collective fracking activities of CVX, XOM and RDS in the Permian. Back in 2013-2014, 80% of Permian frac jobs for this trio were serviced by the four largest providers (primarily by Halliburton). Remarkably, by 2018 the share of the Big Four providers (now the Big Three given Schlumberger's acquisition of Weatherford's pressure pumping arm) declined to a paltry 13%! Essentially, the lost market share was completely taken by Keane Group (FRAC) and ProFrac Services. We observe similar interesting trends in the driller market, with the majors largely working with smaller rig companies in the Permian as opposed to H&P, Nabors and Patterson.

When it comes to long-term projections for the majors in the Permian, there is the potential for 300+% production growth between 2018 and 2030.

FIGURE 3: TIER 1 SHARE IN PERMIAN DRILLING ACTIVITY IN 2017-2018 BY OPERATOR

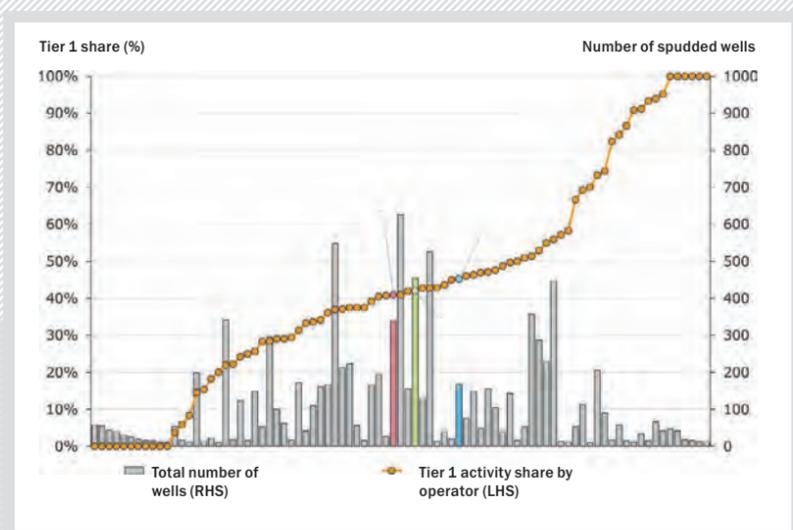
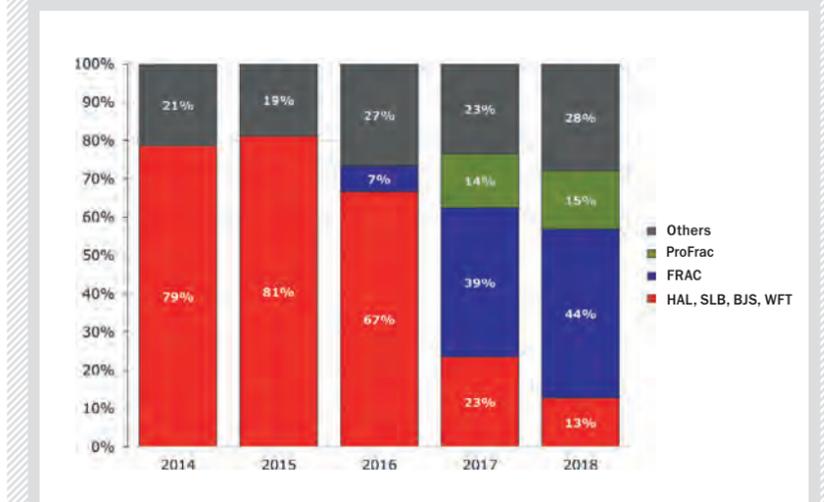


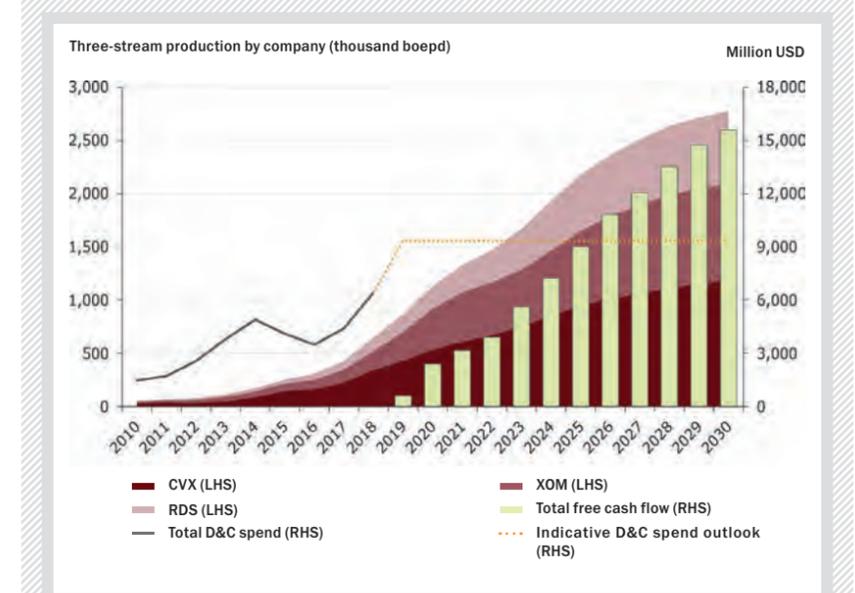
FIGURE 4: PERMIAN, SERVICE PROVIDERS FOR CVX, XOM AND RDS COMBINED



Majors are already able to achieve self-financed growth from the Permian.

When it comes to long-term projections for the majors in the Permian, there is the potential for 300+% production growth between 2018 and 2030. Interestingly, such growth requires an increase of only 45% in annual D&C spending levels compared to what we saw in 2018. The three majors are poised this to collectively spend about \$6.5 billion on unconventional drilling and completion activities in the Permian. This production forecast is achievable with an average D&C spend of \$9.4 billion per year over the next decade. Half of this increase in spending is likely to happen already next year with free cash flow moving to the positive zone (i.e. majors are already able to achieve self-financed growth from the Permian). With an assumption of \$60 WTI oil prices in the long-term, free cash flow will increase to \$15.6 billion per year by 2030.

FIGURE 5: PERMIAN MAJORS, LONG-TERM OUTLOOK FOR PRODUCTION AND ECONOMICS





КОКТЕЙЛЬ-ПРИЕМ KAZSERVICE в честь Дня независимости

В декабре 2018 года Союз нефтесервисных компаний Казахстана организовал коктейль-прием ко Дню независимости. За вклад в развитие нефтесервисной отрасли медалями от Союза награждены директор ТОО «Real Construction» Миржан Кусманов и директор ТОО «АксаЙСпецМонтаж» Шангалей Рабаев.

На коктейль-приеме также подвели итоги республиканского конкурса «Голос нефтесервиса» и наградили победителей из Атырау и Актау. Организаторами конкурса выступили Союз KAZSERVICE совместно с Казахстанским Медиа-Альянсом.





КОНКУРС ПРОХОДИЛ С СЕНТЯБРЯ ПО НОЯБРЬ 2018 ГОДА

ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПАРТНЕРАМИ КОНКУРСА ВЫСТУПИЛИ ВЕДУЩИЕ
КАЗАХСТАНСКИЕ И МЕЖДУНАРОДНЫЕ СМИ:
ЖУРНАЛЫ: Forbes-Kazakhstan, Petroleum; ГАЗЕТЫ: «Время», «Комсомольская правда в Казахстане»;
Международное информационное агентство «Спутник-Казахстан».

KAZSERVICE

ИТОГИ РЕСПУБЛИКАНСКОГО КОНКУРСА «ГОЛОС НЕФТЕСЕРВИСА» СРЕДИ ЖУРНАЛИСТОВ

Союз KAZSERVICE подвел итоги республиканского конкурса «Голос нефтесервиса» среди журналистов. Организаторами конкурса выступили Союз KAZSERVICE совместно с Казахстанским Медиа-Альянсом. Конкурсная комиссия получила на рассмотрение 87 материалов от 27 авторов. Работы журналистов были разными, начиная от специальных репортажей, аналитических статей до биографических очерков и интервью. Состав жюри был представлен профессионалами во главе с нефтяным обозревателем страны – Олегом Червинским, главным редактором журнала «Petroleum».

НОМИНАЦИИ

«ЛУЧШАЯ РАБОТА НА ОСВЕЩЕНИЕ НЕФТЕСЕРВИСНОЙ ТЕМАТИКИ»

ПЕРВОЕ МЕСТО

Азамат БАЗАРБАЕВ
(газета «Атырау»)

Елена БУТЫРИНА
(газета «Деловой Казахстан»)

ВТОРОЕ МЕСТО

Жандос ТЕМИРГАЛИЕВ
(т/к АТЫРАУ, ТРК QAZAQSTAN)

Ксения ВОРОНИНА
(МИА «Sputnik Kazakhstan»)

ТРЕТЬЕ МЕСТО

Виктор ВЕРК
(газета «Время»)

Павел ЗЛОБИН
(газета «КП-Казахстан»)

Гульнар ТАЖИЕВА
(газета «Айқын»)

«ОДИН ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ НЕФТЕСЕРВИСА»

Индира САТЕНБАЕВА
(телеканал MANGYSTAU, ТРК QAZAQSTAN/ газета «Өзен»)

«ЛУЧШИЙ НЕФТЯНОЙ ОБОЗРЕВАТЕЛЬ ГОДА»

Кульпаш КОНЫРОВА
(Atameken Business Channel)

«ЛУЧШАЯ РАБОТА В ИНТЕРНЕТ-ПРОСТРАНСТВЕ»

Игорь ТИТЕНОК
(газета «Кызылординские вести»)

Кирилл ДЕНИСОВ
(газета «Кызылординские вести»)



РАБОТЫ ЖУРНАЛИСТОВ ПРИНИМАЛИСЬ НА:
КАЗАХСКОМ, РУССКОМ И АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКАХ.

НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ
РЕСПУБЛИКАНСКОГО КОНКУРСА «ГОЛОС НЕФТЕСЕРВИСА» ПРОШЛО
7 ДЕКАБРЯ В АТЫРАУ И 13 ДЕКАБРЯ В АСТАНЕ

VATERNAS CAMP

Accommodation
camp for
1500 beds
in TENGIZ



OK ASPAR KASHAGAN

INTEGRATED FACILITY SERVICES

Accommodation
camp for
1000 beds
in KARABATAN/
ESKINE WEST



- ARIZONA COFFEE / LOFT BAR
INFINITY GYM
GROCERY SHOP

- OFFICES, WAREHOUSES,
WORKSHOPS & OPEN LAY DOWN
AREA FOR LEASE

- CATERING & CLEANING
SERVICES ON SITE

- OWN FLEET OF
REFRIGERATOR TRUCKS

tel: +7 771 260 47 58
info@aspar.kz

WWW.ASPAR.KZ

COMFORT STAY - GREAT RESULTS!



**СОЮЗ НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ
КАЗАХСТАНА (KAZSERVICE)
ЯВЛЯЕТСЯ ИНФОРМАЦИОННО-ДИАЛОГОВОЙ
ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ БОЛЕЕ
200 НЕФТЕСЕРВИСНЫХ КОМПАНИЙ КАЗАХСТАНА**

■ **KAZSERVICE** работает над вовлечением отечественных компаний в крупные проекты расширения в рамках задач по увеличению доли местного содержания

■ **KAZSERVICE** организует ежегодные конференции, ставшие признанной площадкой для обсуждения актуальных и острых проблем, имеющих в отрасли

■ **KAZSERVICE** выпускает свой информационно-аналитический журнал, который рассказывает о текущих трендах и новостях в нефтесервисной отрасли Казахстана

