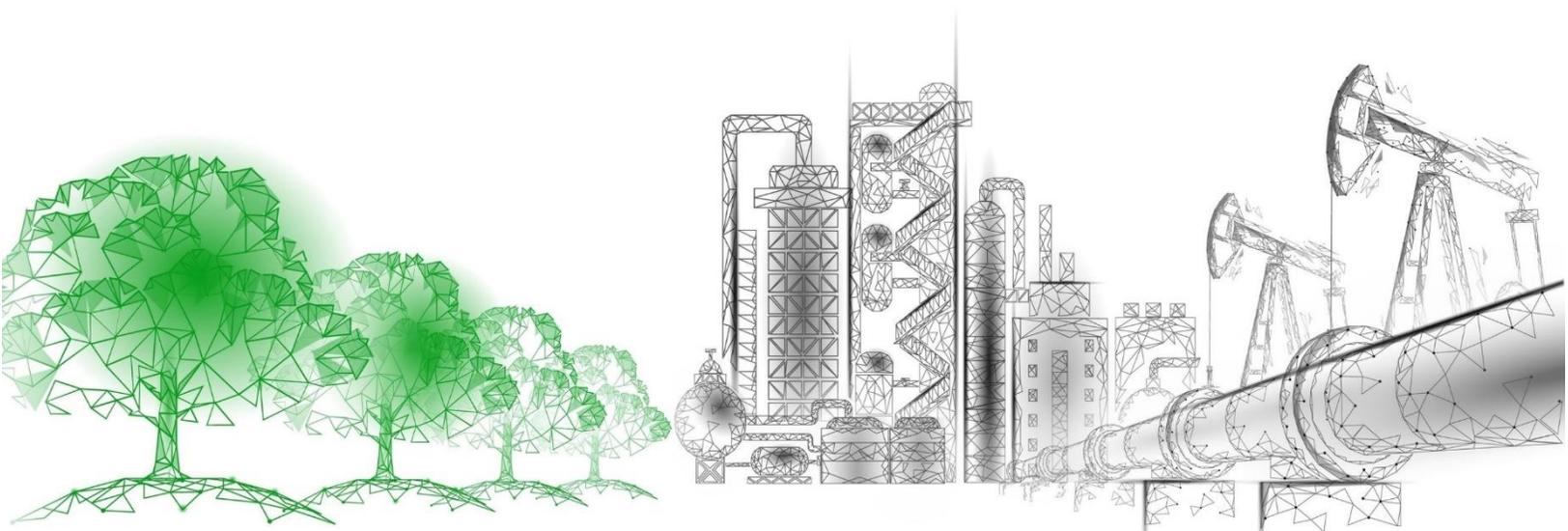


ГОДОВОЙ ОТЧЁТ

АО «Phystech II» за 2023 год



Цель настоящего отчета

Настоящий годовой отчёт был составлен Советом директоров и топ-менеджментом АО «Phystech II» (далее «Компания»), в лице управляющей команды «IPEC Energy» за год закончившийся 31 декабря 2023 года в качестве дополнения к информации, раскрытой в финансовой отчётности Компании за указанный период, подготовленной согласно Международным Стандартам Финансовой Отчётности от 31 января 2024 года. Отчёт независимого аудитора в лице ТОО «SFAI» по финансовой отчётности Компании за 2023 год не был модифицирован и доступен на портале Kazakhstan Stock Exchange (KASE).

Основная цель настоящего годового отчёта Компании – анализ финансово-хозяйственных результатов 2023 года и раскрытие планов и стратегии развития Компании на 2024 год и более длительные периоды. Соответственно, в настоящем отчёте мы постарались раскрыть Акционерам, работникам и прочим заинтересованным лицам важные события отчётного периода, анализ финансово-хозяйственной деятельности, краткий анализ рынка (маркетинг) и намеченную краткосрочную и среднесрочную стратегию развития Компании.

Директора

Асхат Усеров	Председатель совета директоров
Ернар Байжалиев	Генеральный директор
Талгат Кадиров	Первый заместитель генерального директора
Шакен Кенжеханов	Технический директор

Зарегистрированный офис Компании

Зарегистрированный адрес Компании	Республика Казахстан, г. Актау, микрорайон 4, здание 73, бизнес центр Holidayinn 2 этаж.
Бизнес идентификационный номер Компании	150640015910

Консультанты

Брокер	АО «SkyBridge Invest», Казахстан, г. Алматы, пр. Абиша Кекилбайулы, 34 Бизнес Центр “Capital Tower”, 14 этаж
Аудитор	ТОО «SFAI Kazakhstan» Казахстан, г. Алматы, пр. Аль-Фараби 13, БЦ «Нурлытау», блок 2В, офис 801
Регистратор акций	АО «Центральный депозитарий ценных бумаг» Астана, район "Алматы", ул. Амангельды Иманова, 13, БЦ "Нур-Саулет 2", офис №101



ЗАЯВЛЕНИЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Уважаемые Акционеры, партнеры, сотрудники и прочие заинтересованные лица!

В октябре 2022 года в ходе утверждения бюджета АО «Phystech II» (далее «Компания»), в качестве Председателя Совета директоров я оказался перед сложным выбором, так как прогнозируемый бюджет 2023 года был убыточным и ожидалась кассовые разрывы. Другими словами, Компания находилась практически в предбанкротном состоянии, ожидаемые доходы Компании не покрывали её расходы, имелись чрезмерно большие накопленные операционные задолженности, при этом продукция Компании была распродана на 3 месяца вперед авансом, а срок погашения всей суммы банковского займа более 7 млрд. тенге был к погашению уже в декабре 2022 года.

К тому же, в Компании были социальные волнения работников, в том числе обращения работников Компании в адрес действующего главы Государства и акима Мангистауской области в июле и августе 2022 года с требованиями увеличить уровень заработных плат на 100%.

Было четкое понимание что нужны кардинальные изменения и сложность моего выбора заключалась в том, чтобы произвести смену топ-менеджмента Компании, для обеспечения свежего взгляда и иного подхода к управлению в Компании.

Однако вместо того, чтобы доверить столь ответственную роль исполнительного органа Компании одному человеку, мой выбор пал на команду «IPEC Energy». Полагаясь на свою предпринимательскую интуицию, я им доверился.

IPEC Energy – это команда молодых и энергичных специалистов, занимающихся аналитическо-инжиниринговой деятельностью в нефтегазовой отрасли. В большинстве это выходцы с международных консалтинговых, аудиторских и инженерных организаций, в том числе выходцы с Ernst&Young и Halliburton.

Команда «IPEC Energy» после предварительной диагностики деятельности Компании в целях восстановления финансовой состоятельности Компании в качестве своего предложения разработала и презентовала свое видение и краткосрочный план по увеличению объемов добычи на существующем фонде скважин, а также по оптимизации расходов Компании.

По результатам наших переговоров, мы, члены Совета директоров, утвердили назначение команды «IPEC Energy» в качестве топ-менеджмента Компании на основе заключенного

трехстороннего договора доверительного управления до 31 декабря 2023 года.

По состоянию на дату настоящего отчёта, я, в качестве Председателя совета директоров Компании, убеждён, что принятое нами решение по новому формату управления Компании в конце октября 2022 года было правильным, так как:

- EBITDA за 2023 год составила 1.915 млн. тенге;
- Практически вся сумма накопленной переходящей кредиторской задолженности Компании была погашена к концу третьего квартала 2023 года;
- АО «Народный Банк Казахстана» одобрил новый график погашения в качестве испытательного периода на 2023 год, согласно которому размер ежемесячных платежей ровнялся 153 млн. тенге.

Данный график ни разу не нарушался Компанией до полного досрочного погашения займа в октябре 2023 года;

- Доходы были максимально эффективны за счёт новой стратегии маркетинга нефти и нефтепродуктов, тогда как расходы были оптимизированы и многие намеченные краткосрочные стратегические задачи были выполнены. При этом, средняя заработная плата персонала Компании существенно увеличилась;
- В результате правильно подобранных геолого-технических мероприятий и оптимизации технологических процессов промысла в целом, объем ежемесячной добычи перешел отметку 4.000 тонн в ноябре 2023 года вопреки прогнозным показателям около 3.300 тонн к концу 2023 года

Самое главное, описанные выше положительные результаты привели Компанию к финансовой состоятельности уже к концу третьего квартала 2023 года и вера кредиторов, поставщиков и прочих заинтересованных лиц в возможность Компании продолжать свою деятельность самостоятельно восстановилась.



Передача 100% пакета акций Государству

В октябре 2023 года состоялось внеочередное общее собрание акционеров Компании, в результате которого было принято решение добровольно и безвозмездно передать в пользу Государства РК сто процентов простых акций Компании.

В рамках передачи 100% пакета акций Компании в пользу Государства был полностью погашен банковский займ на сумму 6 млрд. тенге, а займы от связанных сторон на общую сумму 31,7 млрд. тенге были прощены.

Таким образом Компания не загружена займами, и учитывая достигнутые положительные результаты 2023 года, я уверен, что это лишь начало еще больших успехов и новой главы в деятельности Компании.

С уважением,

Асхат Усеров

Председатель совета директоров



ЗАЯВЛЕНИЕ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ В ЛИЦЕ КОМАНДЫ IPES ENERGY

Уважаемые Акционеры, члены Совета директоров, сотрудники и прочие заинтересованные лица!

На плечи нашей команды пришелся крайне сложный год в истории Компании, насыщенный такими событиями как забастовка рабочих промысла, частые отключения электроэнергии в результате поломок оборудования ТОО «Мангистауский атомный энергетический комбинат» (далее – «МАЭК»), военные действия на территории Украины, которые негативно сказались на экспорте нефти, комплексная проверка всей деятельности компании с даты регистрации по 31 декабря 2022 года Прокуратурой Мангистауской Области и прочие факторы, которые усложнили не без того сложное финансовое положение Компании на момент нашего вступления. 8 ноября 2022 года мы приступили к исполнению своих обязательств в качестве доверительного управляющего Компанией.

Вопреки описанным выше сложностям и вызовам, я, от лица команды IPES Energy, с уверенностью могу заявить, что Компания под нашим руководством продемонстрировала рекордные операционные показатели по результатам 2023 года.

Военные действия на Украине

Военные действия на территории Украины имеют два негативных влияния на деятельность Компании: (i) Дисконт на Urals в Балтийском порту «Усть-Луга» в пределах \$10-\$40 за баррель, в следствии чего экономика экспортных продаж стала нерентабельной; и (ii) нарушения цепочки поставок оборудования с Европы и Китая. В текущее время любая поставка оборудования из Европы или Китая составляет ~ 90-180 дней, из-за дополнительной дистанции в обход территории России и задержек на границе с Китаем, также из-за увеличения транзита китайских товаров в Европу через территорию РК.

Забастовки работников

Исторически из-за своих финансовых сложностей Компания не имела возможности выплачивать заработную плату своим работникам, соответствующую уровню рыночных показателей в регионе. Триггером забастовок стала высокая инфляция 2022 года, и промышленные работники Компании приняли участие в забастовке, которая проходила в период с 15 по 20 декабря 2022 года с требованием о повышении заработной платы.

В решении данного социального вопроса мы делали упор в разъяснительной работе. Мы очень детально объяснили

экономику Компании работникам, включая её финансовое положение на тот период времени, также презентовали пошаговый план финансового оздоровления и график повышения заработной платы по мере восстановления Компании.

Работники Компании были вовлечены в процесс финансового оздоровления Компании, и как было обещано, уровень их заработной платы повышался соответствующим образом поэтапно. Также в начале 2023 года была разработана понятная система оценки работников для градации их должности по разряду. Благодаря разработанной системе, большинство производственных работников были по заслугам продвинуты по разрядам вверх.

Средняя заработная плата в декабре 2023 года составила 541.935 тенге что на 124% выше средней заработной платы за декабрь 2022 года. На дату настоящего отчета, социальная ситуация стабилизировалась и вопрос забастовок полностью исчерпан.

Ограничения электричества

Единственным производителем электроэнергии в Мангистауской области является МАЭК. В то же время МАЭК находится в аварийном состоянии и требует существенных капитальных вложений. Из-за частых поломок и аварий энергоблоков МАЭК в регионе ограничивают потребление электроэнергии. Компания подключена к 20 кВт ячейке на подстанции ТОО «Бузачи Оперейтинг».

В течение 2023 года были беспрецедентные веерные отключения электроэнергии. В течение 2023 года электричество для Компании было ограничено на 1.015 часов. По нашим примерным расчетам, в нефти Компания потеряла ~ 6 тысяч тонн.

Основные задачи 2023 года

Компания исторически была убыточной и финансировала свою операционную деятельность за счёт небанковских займов от связанных сторон по льготным процентным ставкам и с большим сроком погашения, которые с момента образования Компании не погашались и составили 29,7 млрд. тенге по состоянию на 1 января 2023 года.

В рамках договора доверительного управления перед нами стояла задача финансового оздоровления Компании за счёт улучшения операционных параметров.

В 2023 году мы успешно реализовали нашу стратегию развития, направленную на повышение эффективности производства, снижение издержек, укрепление корпоративной культуры и улучшение социальной обстановки в Компании.



ЗАЯВЛЕНИЕ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИИ В ЛИЦЕ КОМАНДЫ IPEC ENERGY (продолжение)

Нами была разработана долгосрочная и краткосрочная стратегия на 2023 год, в рамках которой были поставлены следующие основные задачи:

1. **получить доступ к газопроводу АО «Мангистаумунайгаз»** – данная долгосрочная задача выполнена, технические условия были получены 11 марта 2023 года. Компании стратегически важно иметь доступ к источнику природного газа, так как газовый фактор Месторождения практически приближен к нулю. Наличие покупного природного газа в достаточном объеме с месторождения «Каламкас» в качестве топлива позволит Компании применять методы тепловых воздействий на пласт;
2. **эффективный маркетинг нефти** – маркетинг нефти на внутреннем рынке существенно улучшился, благодаря чему «NetBack» цена на Месторождении увеличилась на 99,83% по сравнению с прошлым 2022 годом. Более того, в рамках данной задачи Компанией был заключен прямой договор с нефтеперерабатывающим заводом в Германии г. Шведт (RosNeft GmbH под управлением государства Германии) по рыночной цене нефти марки Brent. К сожалению отгрузку нефти в RosNeft GmbH произвести не удалось ввиду технических ограничений со стороны АО «КазТрансОйл»;

3. **увеличение нефтеотдачи** – в годовом выражении добыча на месторождении за 2023 год уменьшилась на 11% вопреки реализованным геолого-техническим мероприятиям, а также большой работе над технологическим улучшением производительности скважин и прочей наземной инфраструктуры промысла в основном ввиду ограничения электроэнергии со стороны МАЭК. Однако, среднесуточная добыча за ноябрь и декабрь 2023 года на 17% выше чем средний дебит за 2022 год и данный показатель сохраняется на дату настоящего отчёта ввиду стабилизации подачи электроэнергии (Примечание 1.2.2).
4. **оптимизация затрат** – общая сумма операционных расходов, состоящих из расходов по себестоимости, общих и административных затрат и расходов по реализации сократилась на 49%;
5. **продлонгация/реструктуризация договора банковского займа** – в течение своей деятельности наша Команда два раза добилась продлонгации займа на удобных для Компании условиях;

Какие бы изменения не были в составе акционеров Компании, наша команда оптимистично смотрит на 2024 год и обоснованно считает, что в финансовом плане 2024 год будет существенно лучше 2023 года.

Управляющая команда в лице IPEC Energy

Ернар Байжалиев

Генеральный директор

Талгат Кадиров, АССА

Первый заместитель
Генерального директора

Шакен Кенжеханов, PhD

Технический директор

Жанат Нугманова

Главный бухгалтер

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ	2
1. Анализ финансовых результатов	1-2
(a) Показатель EBITDA	1
(b) Состав показателя EBITDA 2023 год vs 2022 год	2
(c) Мировая цена vs EBITDA на тонну	2
2. Анализ доходов	3-4
(a) Структура доходов по направлениям	3
(b) Структура доходов по продукции	3
(c) Объемы продаж	4
(d) Эффективность продаж	5
3. Анализ расходов	5-7
(a) Структура операционных расходов	5
(b) Заработная плата	6
(c) Сокращение экспортных поставок	6
(d) Аренда основных средств	7
(e) Научно-исследовательские расходы	7
(f) Питание и содержание персонала	7
АНАЛИЗ РЫНКА	
2. Экономические показатели рынка	8
(a) Чистая прибыль крупнейших мировых нефтегазовых компаний за 2021-2023 года	8
(b) EBITDA консолидированной КМГ и АО «Phystech II» за 2022 -2023 года	8
2. Внутренний рынок	9
(a) Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ)	9
(b) Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ)	9
3. Экспортные рынки	10
(a) Экспортные направления Казахстанской нефти	10
(b) Карта экспортных направлений	10
4. Экономические расчеты цены NetBack по направлениям	12
СТРАТЕГИЯ	
1. Долгосрочное видение	13
2. Стратегия по административным задачам	13
(a) Подготовка команды профессионалов	13
(b) Эффективный маркетинг	14
(c) Эффективная автоматизация бизнес-процессов	15
3. Стратегия по производственным задачам	16
(a) Разработка Юрских отложений	16
(b) Разработка Меловых отложений	16
АУДИТОРСКИЙ ОТЧЕТ НЕЗАВИСИМОГО АУДИТОРА И ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ	

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ

1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

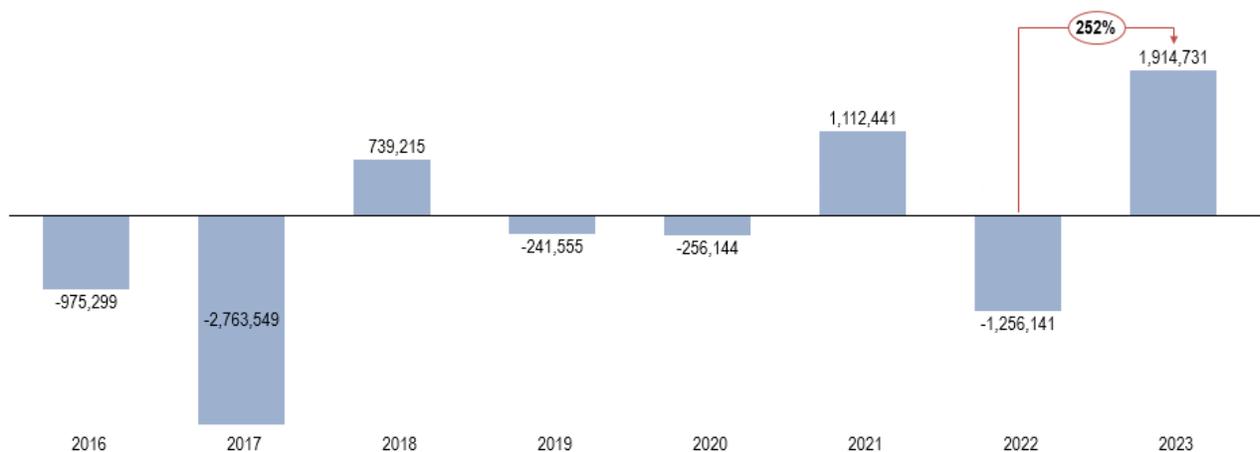


Компания рассматривает «ЕБИТДА на тонну реализованной нефти», «Цена NetBack на тонну реализованной нефти», «денежные операционные расходы по добыче нефти на тонну добытой нефти», а также связанные с ними индикаторы как важные показатели эффективности деятельности Компании. Помимо этого, данные показатели часто используются финансовыми аналитиками, инвесторами и другими заинтересованными сторонами при оценке нефтегазовых компаний. Как аналитические инструменты эти показатели имеют ряд ограничений и не должны рассматриваться в отрыве от анализа, или заменять собой анализ результатов операционной деятельности Компании, отраженных согласно МСФО.

Все коэффициенты «на производственную единицу» рассчитаны путем деления суммы соответствующих показателей в тенге на объем добычи (в тоннах), без учета запасов.

(а) Показатель EBITDA (исторический)

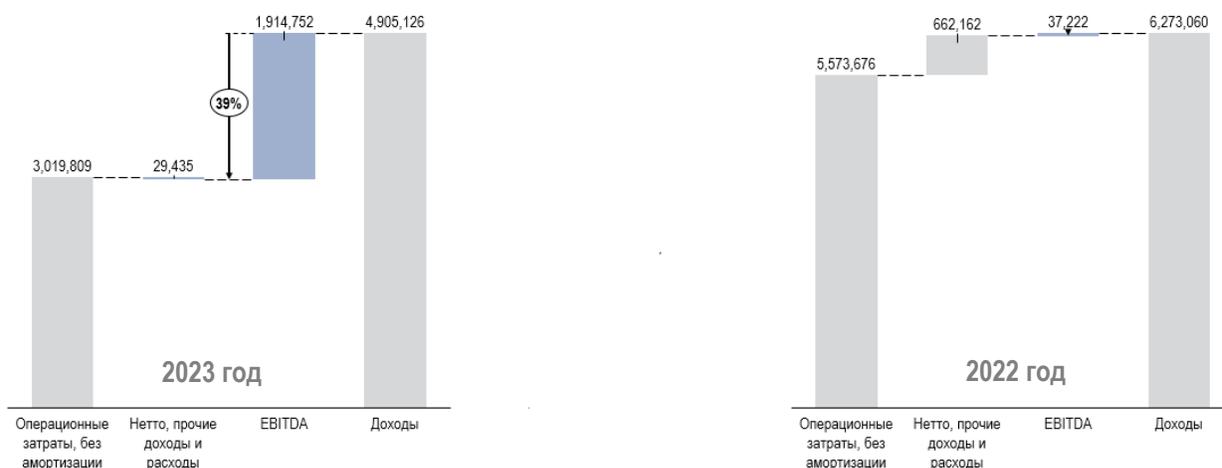
Одним из показателей эффективности деятельности, используемые Компанией для управления своим капиталом – это показатель EBITDA (прибыль до вычета процентов, налогов, износа и амортизации).



Финансовый показатель EBITDA за 2023 год зафиксировал рекордные результаты за историю Компании в размере 1.914.731 тысяча тенге, что на 252% выше аналогичного показателя 2022 года и на 72% выше показателя 2021 года.

1. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ (продолжение)

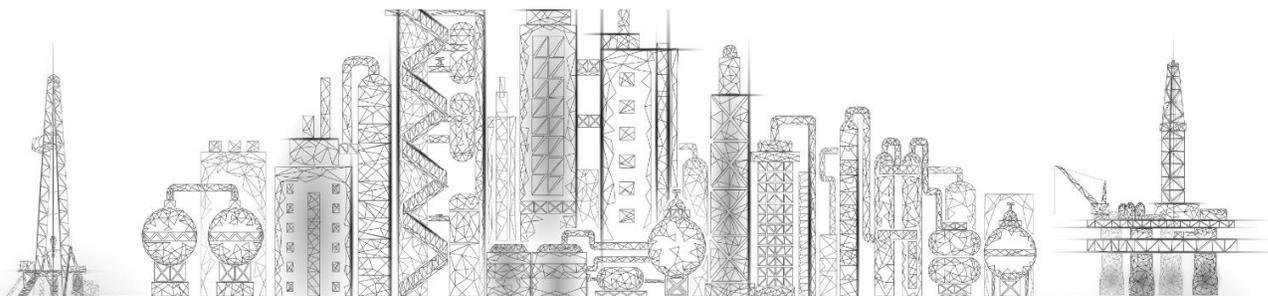
(b) Состав показателя EBITDA 2023 год vs 2022 год



* Для целей сопоставления EBITDA 2022 года была скорректирована на сумму резервов, признанных в 2022 году на урегулирование последствий комплексной прокурорской проверки на 1.303.582 тысячи тенге.

(c) Мировая цена vs EBITDA на тонну

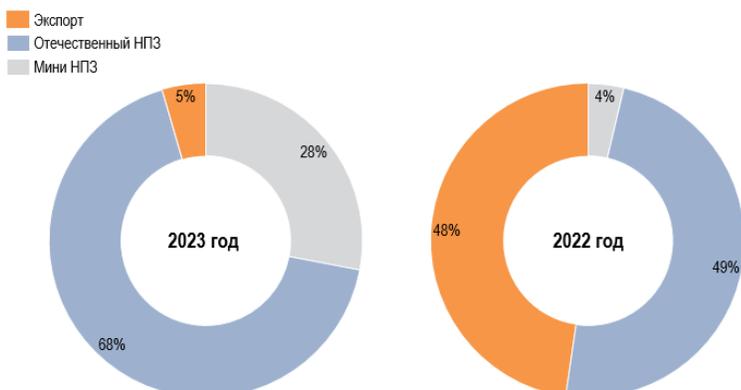
Вышеуказанная таблица отражает историческую корреляцию рыночной конъюнктуры и показателя EBITDA на 1 тонну. В 2023 году показатель EBITDA на 1 тонну составил 51.929 тенге что на 279% и 126% выше чем 2022 и 2021 годах, соответственно.



2 АНАЛИЗ ДОХОДОВ

Для более детального понимания исполнения стратегии по повышению эффективности продаж ниже представлен анализ доходов Компании за 2023 год.

(a) Структура доходов по направлениям

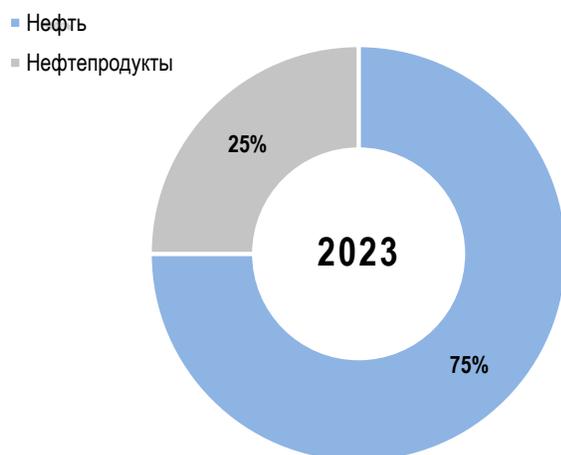


* Отечественным НПЗ в Казахстане считается только АНПЗ, ПНХЗ и ПКОП.

Сокращение экспортных продаж

Резкое падение экспортных продаж за 2023 год, до 5%, напрямую связано с последствиями санкции, применяемой против РФ и применяемого дисконта Urals, трейдерами. Первое полугодие сумма дисконта (spread Urals) доходила до \$47 за баррель, во втором полугодии после введения понятия котировки КЕВСО, с учетом премии чистый дисконт варьировался от \$20-\$10 за баррель. Экспорт в течение 2023 года экономически был нецелесообразен. Экспортная реализация 2023 года относится к исполнению обязательств по авансам, полученным в 2022 году.

(b) Структура доходов по продукции



Переработка нефти на ПНХЗ по толлингу

Для увеличения добавленной стоимости на производимую продукцию, в течение первого полугодия Компания самостоятельно перерабатывала собственную нефть на Павлодарском нефтеперерабатывающем заводе (ПНХЗ) по давальческой схеме и реализовывала нефтепродукты. Таким образом с февраля по апрель 2023 года Компания переработала 7.133 тонны нефти и реализовала нефтепродукты на 1.236.725 тысяч тенге.

Начиная со второго полугодия 2023 года, согласно квотам, выпускаемым Министерством Энергетики Республики Казахстан (далее – «МНЭ») нефть Компании была перенаправлена на АНПЗ. Учитывая долгий ремонт на АНПЗ, имевший место быть на тот период, стоимость переработки, а также проанализировав

выход нефтепродуктов, Компания приняла решение объединить свои усилия с опытным игроком на рынке трейдинга нефтепродуктов. При выборе партнеров было уделено большое внимание репутации партнера.

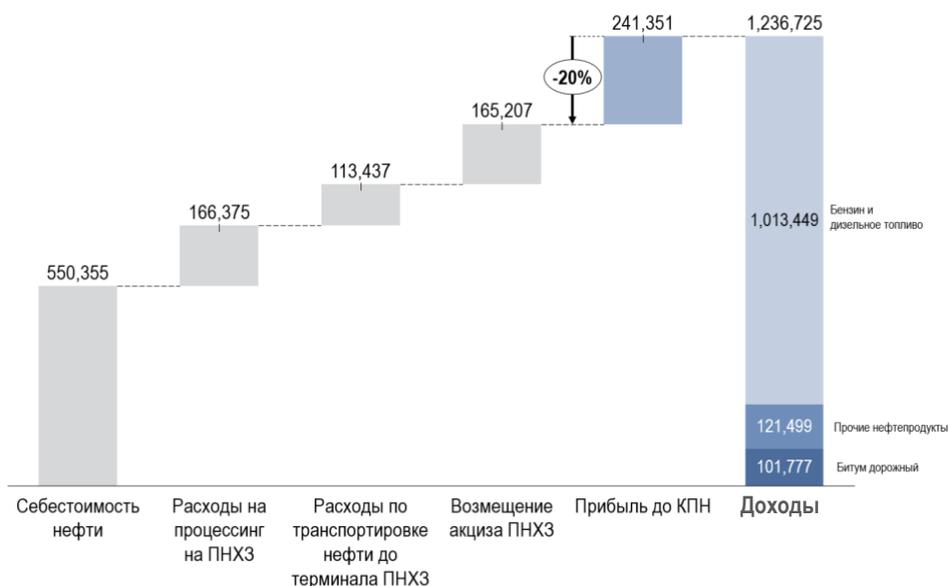
Таким образом, Компания и предприятие партнёр в лице ТОО «Caspi Trade» зарегистрировали совместное предприятие (далее – «СП») ТОО «NK Tradings», основным видом деятельности которого является торговля нефтепродуктами и переработка нефти. Основными условиями сотрудничества на основе чего было создано СП являются

- (i) финансирование оборотного капитала Компании, т.е. авансовые платежи месячного объема поставляемой нефти вначале месяца;
- (ii) цена реализации нефти Компанией в пользу СП полностью на рыночных условиях;
- (iii) прозрачная деятельность СП, и раскрытие всех контрагентов, цен и объемов в виде отчетов и полный доступ к информации СП.

Основной стратегией Компании является увеличение обратной стоимости (Net Back) от каждой добываемой тонны нефти. Исходя из этой стратегической задачи, партнерство с опытным игроком является самым коротким путем для понимания рынка нефтепродуктов для Компании. Создание дополнительной стоимости посредством реализации нефтепродуктов вместо нефти до сих пор является стратегической задачей для Компании, реализация которой запланирована на вторую половину 2024 года.

2 АНАЛИЗ ДОХОДОВ (продолжение)

(b) Структура доходов по продукции (продолжение)



Финансовые Результаты ПНХЗ

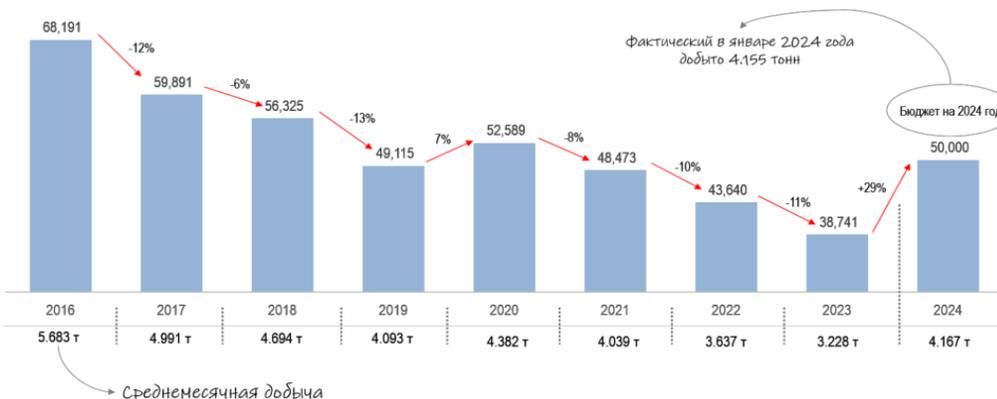
В результате Компания переработала 7.133 тонны нефти на ПНХЗ и реализовала нефтепродукты на 1.236.725 тысяч тенге. Себестоимость нефти составила 550.355 тысяч, а расходы на подготовку и реализацию составили 445.019 тысяч тенге, таким образом прибыль до налогообложения составила 241,351 тысяча тенге или 20%.

Чистая обратная цена (NetBack Price) за одну тонну нефти составила 111.992 тысячи тенге.

(c) Объемы продаж

Объем продаж в 2023 году в нефтяном эквиваленте сократился на ~15%, с 43.182 тонн до 36.872 тонн нефти. Сокращение объема продаж в основном связано с сокращением добычи нефти на ~11%.

Исторические объемы добычи



Объем добычи в 2023 году значительно уменьшился на ~11% в сравнении с 2022 годом. В историческом диапазоне, снижение темпов добычи на 10-11% можно сказать, было ожидаемым. При этом, такое падение можно было бы сдержать и даже были шансы увеличить добычу, но беспрецедентные веерные

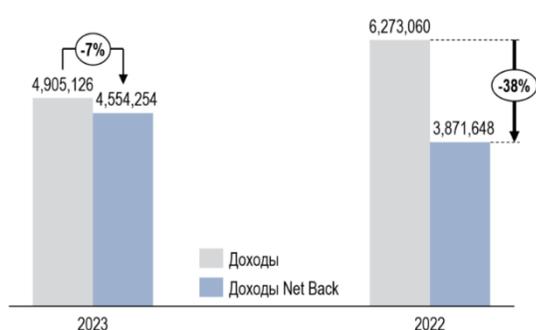
отключения электроэнергии из-за аварии на единственном энергогенерирующем предприятии в Мангистауской области, ТОО «МАЭК», существенно негативно повлияли на уровень добычи. В течение 2023 года электричество было ограничено на 1.015 часов, по нашим расчетам Компания потеряла в нефтяном эквиваленте свыше 6 тысяч тонн.

29 ноября 2023 года KEGOC запустил новый «Западно-Казахстанский энергоузел», который позволил увеличить пропускную способность на участке до 200 МВт, - это треть вырабатываемой мощности МАЭК.

Также немаловажно отметить, что благодаря настройке наземной инфраструктуры и ремонтно-изоляционным работам (РИР) наша Команда добилась среднемесячной добычи более 4.000 тонн уже к ноябрю 2023 года, что подает хорошие надежды на 2024 год.

2 АНАЛИЗ ДОХОДОВ (продолжение)

(d) Эффективность продаж



Для оценки экономической эффективности, при заключении сделок по реализации нефти в 2023 году Компания ориентировалась на чистую обратную цену (NetBack Price). Цена NetBack, - это цена реализации за вычетом расходов на реализацию.

Падение доходов в 2023 году объясняется двумя основными факторами - (i) сокращение экспортных сделок; и (ii) падение уровня добычи.

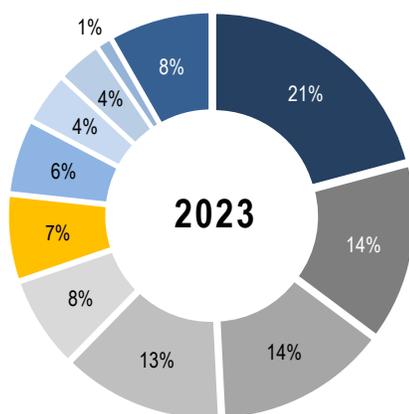
Несмотря на сокращение доходов на ~22% в 2023 году, экономическая эффективность продаж была значительно выше по сравнению с предыдущим 2022 годом т.е. доходы 2023 года, после вычетов расходов на реализацию выше на ~18%.

При этом расходы на реализацию в 2023 году составили 7% от продаж, в сравнительном 2022 году составляли 38%.

3 АНАЛИЗ РАСХОДОВ

(a) Структура денежных операционных расходов

- Заработная плата
- Расходы ПНХЗ
- Аренда
- Налоги
- Материалы ТМЗ
- Транспортировка нефти
- Коммунальные расходы
- Научно - исследовательские расходы
- Питание и содержание
- Текущие ремонт скважин
- Прочие



Экономия vs Увеличение затрат



Операционные расходы (денежные)

В тысячах тенге, без учёта НДС

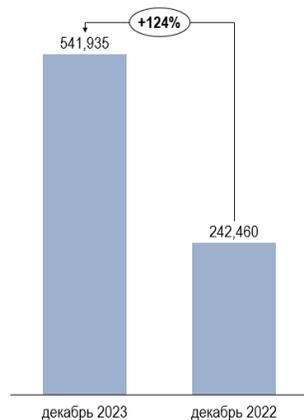
	Прим.	2023 год	2022 год	Изменение
Заработная плата и сопутствующие налоги	[b]	645.035	635.249	2%
Процессинг, транспортировка и реализация нефтепродуктов на ПНХЗ		445.150	-	-
Аренда основных средств	[4]	433.604	571.571	-24%
Налоги и платежи в бюджет	[2]	405.858	2.233.016	-82%
Материалы ТМЗ, включая ГСМ		230.134	222.452	3%
Транспортировка нефти	[2]	215.237	769.097	-72%
Коммунальные расходы		185.833	219.488	-15%
Научно - исследовательские расходы	[5]	128.943	75.690	70%
Питание и содержание персонала	[6]	112.694	188.421	-40%
Текущий ремонт скважин		37.840	371.418	-90%
Прочие		255.592	195.124	31%
Итого		3.095.920	5.481.526	-44%

* При анализе операционных затрат были исключены неденежные статьи расходов по амортизации и убытков от обесценения, а также сумма резервов, признанная в 2022 году на урегулирование последствий комплексной прокурорской проверки на 1.303.582 тысячи тенге.

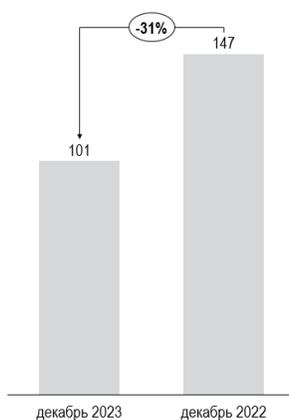
3 АНАЛИЗ РАСХОДОВ (продолжение)

(b) Зарботная плата

Средняя заработная плата



Среднее кол-во работников

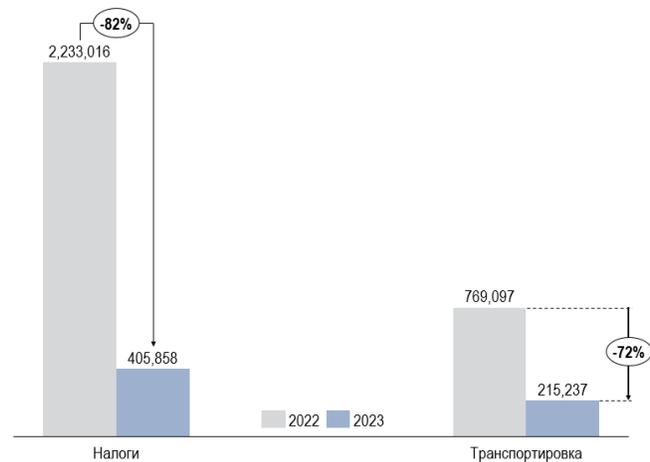


Одна из задач долгосрочной стратегии Компании - это сформировать команду порядочных, компетентных и энергичных работников. Исходя из этой стратегии, руководство Компании нацелено на поэтапное улучшение условий труда, эффективный, беспристрастный подход к найму работников, удержание и развитие талантов внутри Компании. Соответственно, в целях улучшения условий труда, Компания приняла решение о повышении заработной платы промышленных работников: на 15% - начиная с 21 декабря 2022 года, на 20% - начиная с 01 мая 2023 года и на 20% начиная с 01 сентября 2023 года. Также в течение 2023 года была пересмотрена градация по разряду и большинство производственных работников были по заслугам продвинуты по разрядам вверх.

При этом также было сокращение персонала, административный (офисный) штат Компании сократился в ~ 2 раза (с 48 до 21 работников), в то время как производственный персонал сократился на ~20%. В основном при расторжении трудовых договоров с работниками Компания выплачивала 2-3 месячные оклады.

В среднем значении заработные платы работников Компании в декабре 2023 года составили 541.935 тенге, что на 124% выше, чем аналогичный показатель за декабрь 2022 года. Также начиная с января 2024 года, заработная плата работников увеличена дополнительно на 10%.

(c) Сокращение экспортных поставок

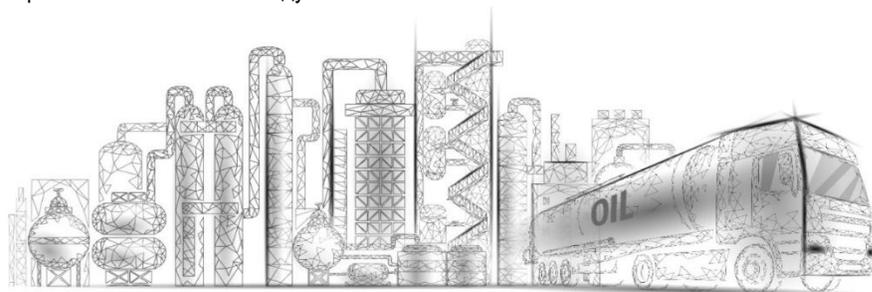


Исторически Компания экспортировала нефть через российский порт, Усть-Луга. После начала военных действий между РФ и Украиной, российская нефть марки Urals начала торговаться со существенным дисконтом от Brent. Соответственно, ценообразование на казахстанскую нефть, транспортируемую через Балтийский порт Усть-Луга, резко упало, в связи с чем начала торговаться с большим дисконтом. В результате Компания была вынуждена прекратить экспортные поставки в этом направлении.

В апреле 2023 года Компания заключила договор на поставку нефти напрямую с нефтеперерабатывающим заводом «Rosneft Deutschland GmbH» на экспорт нефти Компании по котировкам Brent. По условиям заключенного договора реализация подразумевалась через трубопровод Транснефти «Дружба» (Адамова застава). К сожалению, Компании не удалось

поставить нефть по заключенному договору, так как у транспортировщика нефти в лице АО «КазТрансОйл» отсутствовала техническая возможность.

Резкое сокращение налогов и прочих платежей в бюджет на 82% и расходов на транспортировку нефти на 72% указанных в графике выше, объясняется именно сокращением экспортных поставок в 2023 году.



3 АНАЛИЗ РАСХОДОВ (продолжение)

(d) Аренда основных средств



Общая оптимизация расходов Компании, связанная с арендой основных средств, составила ~ 24%.

При этом 52.881 тысяч тенге или 9% от общей экономии приходится на административные расходы в виде аренды офиса и офисных автомобилей. В начале 2023 года из-за сокращения количества офисных работников, Компания сократила общую площадь офиса и поменяла свой адрес.

Сокращение расходов на аренду специализированной техники, используемой в производственных процессах Компании составила 85.026 тысяч тенге в годовом выражении или 15% от общей экономии. Такая экономия в основном связана с уменьшением количества арендуемой

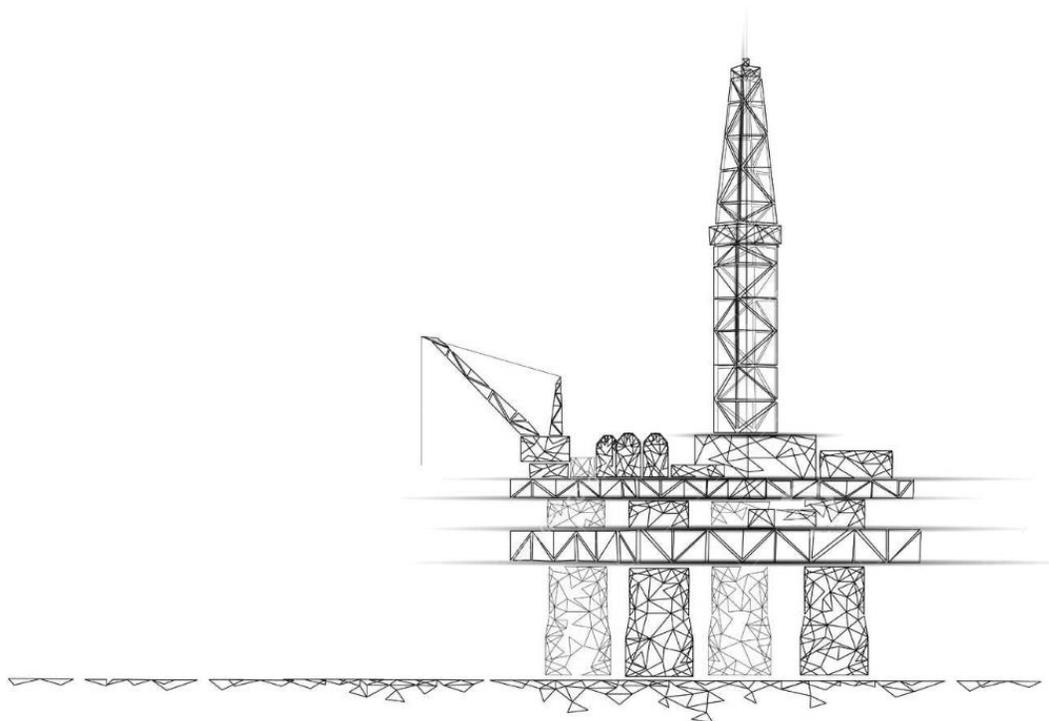
спецтехники. Уменьшение количества арендуемой спецтехники было достигнуто за счет замены изношенных насосов на пунктах сбора нефти, установки дожимных насосов и обвязки части скважин. При этом, хорошей стратегией является уменьшение чрезмерной зависимости от спецтехники за счет автоматизации промышленных процессов.

(e) Научно-исследовательские расходы

В течение 2023 года Компания уделяла особое внимание на научно-исследовательские работы, а именно на изучение пластов, скважин и промышленных процессов на месторождении. В результате Компания сформировала свою стратегию по разработке Юрского и Мелового горизонтов и внедрение «умного месторождения». Более подробная информация указана в стратегии Компании на страницах ниже.

(f) Питание и содержание персонала

Согласно социального опроса работников промысла, питание и условия на промысле в 2023 году значительно улучшились, в основном из-за смены поставщика услуг на более качественную и зарекомендовавшую себя Компанию «Профессионально-кулинарная тренинг школа» или ПКТШ. При этом, существенное сокращение расходов на 40% объясняется в основном из-за сокращения количества работников на промысле.

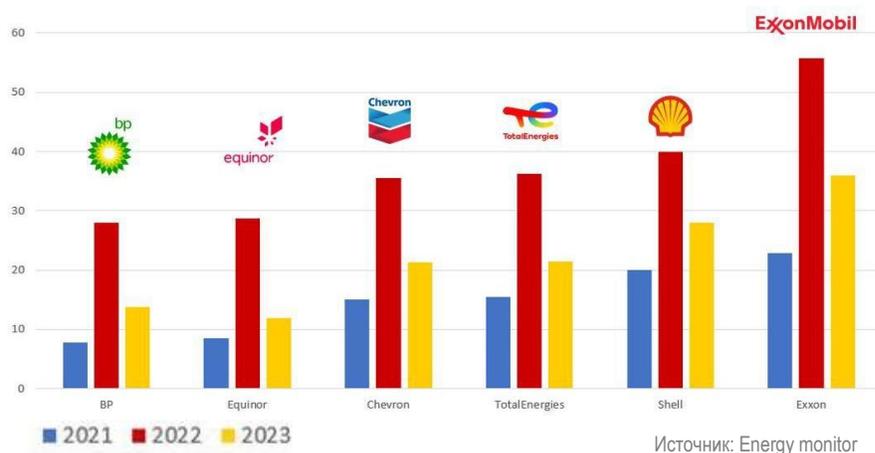


АНАЛИЗ РЫНКА

1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА

Снижение средней цены на нефть марки Brent на 18,4% в 2023 году, а также введение санкции против России отразилось на сокращении прибыли не только у группы компании АО «НК «КазМунайГаз» (далее – «КМГ») на 29%, но и всех ведущих мировых нефтегазовых компаний мира.

(а) Чистая прибыль крупнейших мировых нефтегазовых компаний за 2021-2023 года

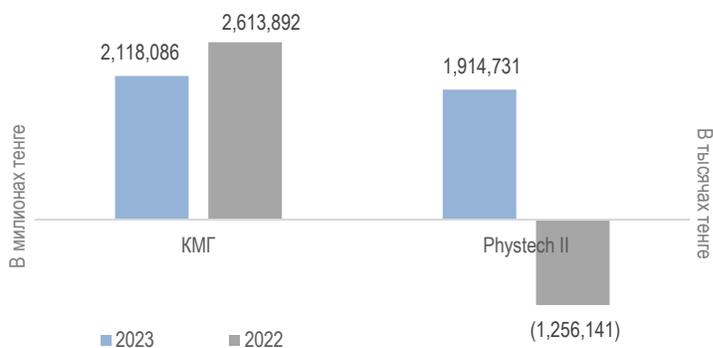


Снижение чистой прибыли у основных мировых игроков нефтегазового рынка за 2023 год составило:

- Shell - 54%;
- TotalEnergies - 44%;
- Chevron - 40%;
- ExxonMobil - 35%;

У лидера рынка SaudiAramco показатель чистой прибыли снизился на 25% (с \$161 млрд до \$121 млрд), при этом SaudiAramco остается самой прибыльной компанией мира.

(b) EBITDA консолидированной КМГ и АО «Phystech II» за 2022 -2023 года



EBITDA консолидированной КМГ как показатель нефтегазового рынка Казахстана

Согласно консолидированной финансовой отчетности КМГ за 2023 год, показатель EBITDA снизился на 19% (с 2.614 млрд тенге до 2.118 млрд тенге).

Снижение EBITDA у КМГ в основном связано со снижением цен на нефть, в особенности на Балтийском порту «Усть-Луга» и за счет уменьшения прибыли от Тенгизшевройл на 402 млрд тенге (\$864 млн), а также нефтепровода КТК на 53 млрд тенге (\$114 млн).

Как видно на графике выше показатель EBITDA у АО «Phystech II» в 2023 году увеличился на 252% (с отрицательного значения в 1.256.141 тысяч тенге до положительного 1.914.731 тысяч тенге).

Компания реализовывает свою нефть согласно квотам, определяемым Министерством Энергетики Республики Казахстан (далее – «МНЭ РК»). В среднем, согласно квотам МНЭ РК ~45% нефти направляется на отечественные нефтеперерабатывающие заводы. Остальные 55% Компании может направить в экспортном направлении или на Мини НПЗ.



1 ВНУТРЕННИЙ РЫНОК



Отечественные НПЗ

Согласно действующему законодательству, отечественными НПЗ признаются только заводы с мощностью переработки более 1 млн. тонн нефти в год т.е. это АНПЗ, ПНХЗ и ПКОП. Все три отечественные НПЗ работают под общим контролем АО «Национальной Компании «КазМунайГаз» (далее - «КМГ») и оперируют по топлинговой схеме, т.е. берут комиссию за переработку.

При этом, стоимость переработки и стоимость доставки нефти с месторождения Компании (ПСП Северный Каражанбас») до НПЗ и выхода продукции на всех трех заводах разные, что также подразумевает разную экономическую эффективность.

(а) Атырауский нефтеперерабатывающий завод (АНПЗ)

На текущий момент, Компания поставляет свою нефть преимущественно на АНПЗ, в основном из-за квот, определяемых МНЭ РК.

- преимуществом АНПЗ является стоимость доставки, которая на 67% и 60% ниже чем доставка нефти нефтепроводом с ПСП «Каражанбас Северный» до ПНХЗ и ПКОП соответственно;
- основными недостатками АНПЗ по сравнению с ПНХЗ и ПКОП являются, (а) стоимость переработки которая в ~2 раза выше; (б) менее качественный выход нефтепродуктов; (в) частые аварии на заводе; и как результат - наименьшая обратная цена NetBack;

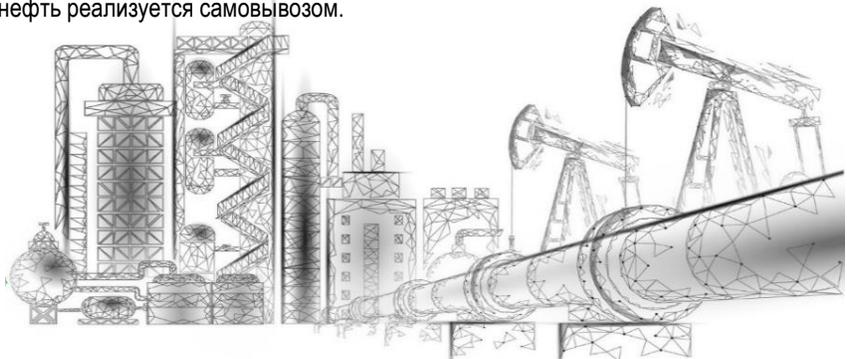
(б) Павлодарский нефтехимический завод (ПНХЗ)

С февраля по август 2023 года Компания поставила 14.746 тонн нефти на ПНХЗ. Направление ПНХЗ является приоритетным для Компании.

- преимуществом ПНХЗ по сравнению с остальными отечественными НПЗ, является то, что ПНХЗ относительно новый и имеет более приемлемую ценовую политику по процессингу нефти, а также имеет наилучшее качество выхода нефтепродуктов. Наилучшее качество нефтепродуктов объясняется тем что ПНХЗ фактически перерабатывает легкую нефть с России (сургутская нефть) согласно межправительственному соглашению о замещении нефти;
- при этом самым большим недостатком работы с ПНХЗ является то, что Компании направляющие свою нефть на ПНХЗ оплачивают транспортные расходы доставки нефти до станции Алашанкоу на границе с Китаем, что на 67% дороже по сравнению с доставкой до АНПЗ;

(с) Мини НПЗ

Мини НПЗ – это такие же НПЗ, расположенные на территории Республики Казахстан, однако их объемы переработки составляют менее 1 млн. тонн нефти. Недропользователи могут поставлять нефть на Мини НПЗ только с экспортных объемов, т.е. после выполнения поставок нефти Отечественным НПЗ (ПНХЗ, АНПЗ или ПКОП). Преимуществом Мини НПЗ является высокая стоимость и отсутствие расходов на транспортировку, так как обычно нефть реализуется самовывозом.



2 ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ

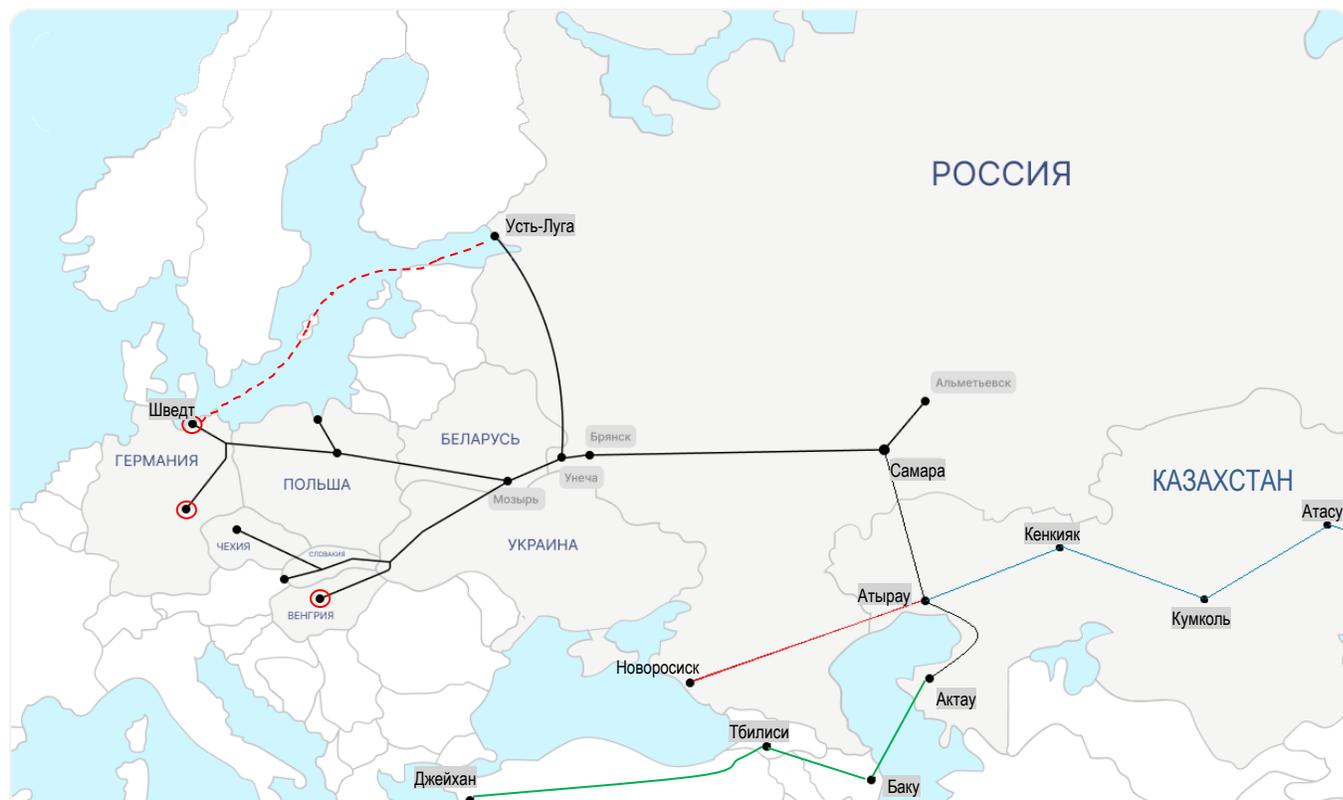
(а) Экспортные маршруты казахстанской нефти

Согласно нашему пониманию, на рынке существуют 4 (четыре) основных экспортных маршрутов казахстанской нефти:

- (i) Каспийский Трубопроводный Консорциум (далее – «КТК») – через КТК могут экспортировать только аффилированные компании, как КМГ, Shell и Лукойл, (на данный момент Компания не имеет доступа к данному маршруту). При этом обсуждались варианты работы по данному направлению с Shell (пока успехов не достигли);
- (ii) В Китай, через трубопровод Атасу-Алашанькоу – единственным покупателем по этому маршруту выступает китайская национальная нефтегазовая компания PetroChina, дочка CNPC. В приоритете Компании с китайским участием;
- (iii) Через порт Актау (Баку-Тбилиси-Джейхан) - в указанном направлении имеет место монополия азербайджанской национальной нефтегазовой компании «SOCAR» в пункте перевалки в Бакинском порту. Пользуясь монопольным положением, SOCAR может минимизировать доходы Компании применяя котировки «Urals», либо может создать искусственный простой в пункте перевалки (море-нефтепровод), в результате чего Компания может пострадать от больших расходов по демереджу.
- (iv) **Через трубопровод «Атырау – Самара» – по данному направлению в основном работают частные компании и экспортируется около 10-12 млн тонн нефти или ~20% всего экспорта казахстанской нефти;**

По направлению «Атырау-Самара» есть два возможных варианта доставки нефти до Европы, как видно на карте ниже (i) через балтийский порт Усть-Луга и (ii) по трубопроводу «Дружба». Казахстан исторически поставлял через порт Усть-Луга. Через порт Усть-Луга в основном торгуют компании Vitol, Eurasian Oil, и OAKTREE Energy DMCC, которые за казахстанскую нефть платят по котировкам «Urals», которая в свою очередь в течении 2023 года торговалась с дисконтом от \$14 до \$47 за баррель.

(b) Карта экспорта Казахстанской нефти



- Атырау – Самара (Дружба)
- Усть-Луга (Балтийский порт)
- Каспийский Трубопроводный Консорциум (КТК)
- Баку Тбилиси Джейхан
- Атасу-Алашанькоу (направления Китай)

2 ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ (продолжение)

Как указано на карте выше, по нефтепроводу «Дружба» можно рассматривать 3 направления реализации нефти: (i) Усть-Луга; (ii) Германия, заводы Rosneft Deutschland GmbH; и (iii) Венгрия, заводы MOLGROUP;

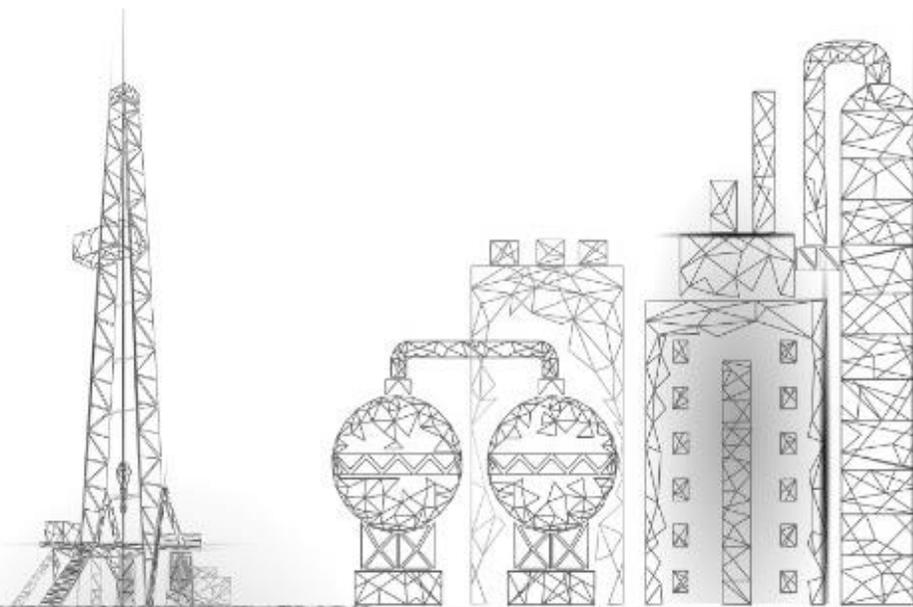
- (i) Усть-Луга – не рассматривается, так как на данном порту существует монополия компаний VITOL, Eurasian Oil (связанная с VITOL), и OAKTREE Energy DMCC, которые применяют большие скидки (в течении 2022-2023 гг. \$14-47 за баррель). Механизм определения размера скидки очень субъективен. Экономика экспорта путем net back до промысла применяя скидки VITOL выходит практически на уровне внутренних цен, отечественных НПЗ РК;
- (ii) Rosneft Deutschland GmbH – Правительство Российской Федерации допускает экспорт казахстанской нефти по данному маршруту только компании Rosneft Deutschland, которая владеет НПЗ в городе Шведт, Германия. Данный завод обеспечивает город Берлин нефтепродуктами на 90%. На дату настоящего отчета завод находится под полным управлением Федерального Правительства Германии.

Наша команда достигла договоренностей с первым руководителем (CEO) Rosneft Deutschland GmbH и заключения договора на поставку нефти с условиями DAP «Адамова-Застава». Однако КазТрансОйл не подтвердил наш объем в нефтепровод «Дружба» в направлении «Адамова-Застава» из-за отсутствия технических возможностей нефтепровода.

- (iii) По нашим предварительным переговорам, казахстанскую нефть готов рассматривать MOLGROUP, один из крупнейших нефтегазовых холдингов Венгрии с перерабатывающей мощностью в 16,5 млн. тонн, но, ситуация с Венгрией аналогична ситуации с Германией, т.е. КТО и Транснефть не допускают казахстанские НДО к данным маршрутам.

До начала конфликта между РФ и Украиной, всю пропускную способность нефтепровода «Дружба» в западном направлении использовало ПАО «Роснефть» и снабжало свои НПЗ на территории Германии сырой нефтью. В первой половине 2023 года ввиду западных санкций против РФ, немецкие НПЗ не могли принимать российскую нефть и основные три НПЗ Германии не загружались необходимым объемом нефти. Ближе к концу 2023 года, данные заводы смогли переключиться к нефти с аравийского полуострова. Тем не менее, ввиду низкого содержания битуминозных соединений в указанной сырой нефти, Германия и прочие страны ЕС испытывают острую нехватку битума для производства асфальта, шин и прочих промышленных продуктов.

Контрольный пакет акций (54,17%) Rosneft Deutschland принадлежит российскому ПАО «НК «Роснефть». Согласно аналитическому агентству Reuters, в рамках Акта по энергетической безопасности Германии, федеральное правительство Германии взяло Rosneft Deutschland под попечительское управление начиная с 16 сентября 2022 года. По последним данным Reuters, суд Германии намерен рассматривать иск российской стороны против федерального правительства Германии касательно принудительного попечительства над Rosneft Deutschland и предстоящей принудительной продажи доли ПАО «НК «Роснефть» в Rosneft Deutschland третьим лицам без национализации.



3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РАСЧЕТЫ ЦЕНЫ NET BACK ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

Ниже в таблице представлен анализ эффективности направлений поставок нефти за 2023 год, для определения приоритетности направлений поставок.

В тысячах тенге (без НДС)

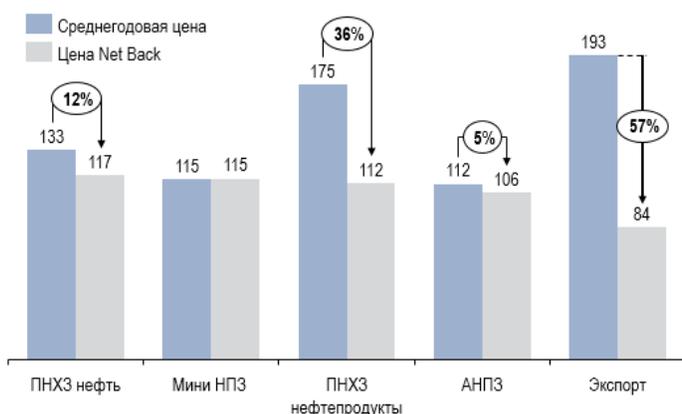
Направление по приоритету за 2023 год	Объёмы в тоннах	Средняя цена тенге/тонна	Доходы	Расходы на реализацию*	Доп. Расходы**	Чистые обратные доходы	Экономический эффективная цена тенге/тонна
[1] ПНХЗ (нефть)	7.587	133.450	1.012.485	121.805	–	890.679	117.395
[2] Мини НПЗ (нефть)	10.876	114.599	1.246.424	–	–	1.246.424	114.599
[3] ПНХЗ (нефтепродукты)	7.133	174.725	1.246.286	165.910	279.812	800.564	111.992
[4] АНПЗ (нефть)	9.538	111.588	1.064.326	53.568	–	1.010.758	105.972
[5] Экспорт (нефть)	1.738	193.099	335.604	175.076	14.400	146.130	84.086
Итого	36.872	133.031	4.905.126	516.358	294.212	4.094.556	

*не учитывает корректировку рентного налога за предыдущие периоды в размере 165.486 тысяч тенге.

** Дополнительные расходы включают в себя

- (а) по ПНХЗ (нефтепродукты) включает в себя Расходы по переработке нефти на ПНХЗ в размере 166.375 тысяч тенге и Расходы по транспортировке нефти до ПНХЗ в размере 113.437 тысяч тенге;
- (б) разница в ставках начисления НДС, возникающая из-за реализации нефти на экспорт в размере 14.400 тысяч тенге;

Цена реализации vs Цена NetBack



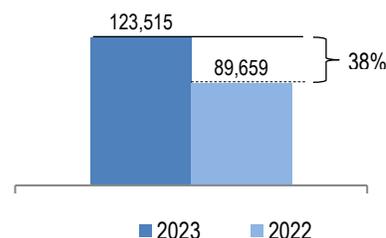
Объёмы продаж vs Цена NetBack



Расчеты обратной цены (Net Back) по годам

В тысячах тенге	2023 год	2022 год	Изм. %
Доходы	4.905.126	6.273.060	-22%
Расходы на реализацию	(350.872)	(2.401.412)	-85%
Чистые доходы	4.554.254	3.871.648	18%
Объёмы реализации	36.872	43.182	-15%
Обратная цена (Net Back)	123.515	89.659	38%

Цена NetBack



СТРАТЕГИЯ

1. ДОЛГОСРОЧНОЕ ВИДЕНИЕ

Согласно видению текущего руководства, Компания стремится быть компактной (численность работников), высокотехнологичной, с командой компетентных профессионалов и соответствовать следующим характеристикам:

- (i) **одна из самых эффективных нефтедобывающих компаний, за счёт:**
 - a. таланта и профессионализма своих специалистов;
 - b. эффективной автоматизации бизнес-процессов;
 - c. использования эффективных технологий для повышения нефтеотдачи.
- (ii) **один из самых привлекательных работодателей РК, за счёт:**
 - a. инвестиций в развитие талантов;
 - b. обеспечения лучших условий труда;
 - c. высокого размера заработной платы.

Исходя из вышеуказанных видений были определены административные и производственные цели на 2024 год, из которых последовали конкретные задачи.

СТРАТЕГИЯ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ЗАДАЧАМ

- (a) подготовка команды профессионалов;
- (b) эффективный маркетинг готовой продукции;
- (c) эффективная автоматизация бизнес-процессов;

СТРАТЕГИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЗАДАЧАМ

В Компании имеется два горизонта с которых Компания извлекает нефть (i) Юрские и (ii) Меловые отложения. Далее представлена наша стратегия по разработке Месторождения в разрезе этих горизонтов.

- (a) Стратегия разработки Юрских отложений;
- (b) Стратегия разработки Меловых отложений.

2. СТРАТЕГИЯ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ЗАДАЧАМ

(a) Подготовка команды профессионалов

Формирование и подготовка специалистов является наиболее важной целью для Компании, так как с остальными поставленными целями может справиться только высококвалифицированная команда профессионалов. Основными аспектами, по которым Компания будет оценивать своих работников являются: (i) «Порядочность»; (ii) «Компетенция»; и (iii) «Энергичность».

Порядочность в настоящей стратегии подразумевает:

- (a) беспристрастность в работе, т.е. выполнение должностных обязанностей всегда в интересах Компании, избегание конфликта интересов, нулевая терпимость к коррупции;
- (b) соблюдение действующего законодательства РК, этических норм и общепринятых правил поведения, включая нетерпимость к сексуальным домогательствам, превышение полномочий и проявление агрессии в ходе выполнения должностных обязанностей;

Компетенция: умение решать поставленные задачи эффективно, в кратчайшие сроки и с экологичным использованием необходимого объема ресурсов. Для достижения таких результатов, от работников потребуются детальное (глубокое) понимание вопросов, с которыми они сталкиваются в ходе своей деятельности.

Энергичность: проактивность и инцентиивность действий с максимальным энтузиазмом. Энергичные работники генерируют творческие и эффективные идеи, при этом быстро реагируя на изменяющиеся условия, исключают инертность и пассивность в работе.

Таким образом все дальнейшие тренинги и обучения в Компании будут нацелены на улучшение вышеупомянутых трех качеств.

СТРАТЕГИЯ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ЗАДАЧАМ (продолжение)

(b) Эффективный маркетинг

Для осуществления эффективного маркетинга, мерилom эффективности является обратная цена нефти на месторождении (Net Back), ввиду этого, вся стратегия Компании нацелена на увеличение данной цены.

Обратная цена нефти на месторождении (NetBack) рассчитывается как доходы минус расходы на реализацию, таким образом стратегическими задачами на 2024 года являются:

Объемы на внутренний рынок

1. наращивать опыт по трейдингу нефтепродуктов в рамках самой Компании и в конечном итоге реализовывать нефтепродукты самостоятельно для извлечения дополнительной стоимости. Вместе с тем надо учитывать, что реализация нефтепродуктов не является контрактной деятельностью Компании, в то время как на балансе Компании имеется ~6 млрд. тенге накопленных налоговых убытков по контрактной деятельности;
2. в рамках обязательств по поставкам нефти на отечественные НПЗ, рейтинг по наиболее экономически выгодным направлениям выглядит в следующем порядке 1) ПНХЗ, 2) АНПЗ и 3) ПК ОП. Соответственно, в направлении внутреннего рынка стратегически выгоднее таргетировать ПНХЗ, однако выбор направления поставки находится вне контроля Компании и решается Министерством Энергетики РК.

Экспортные объемы

Объемы после исполнения обязательств по поставкам на внутренний рынок могут быть или (i) экспортированы или (ii) реализованы на местные Мини-НПЗ.

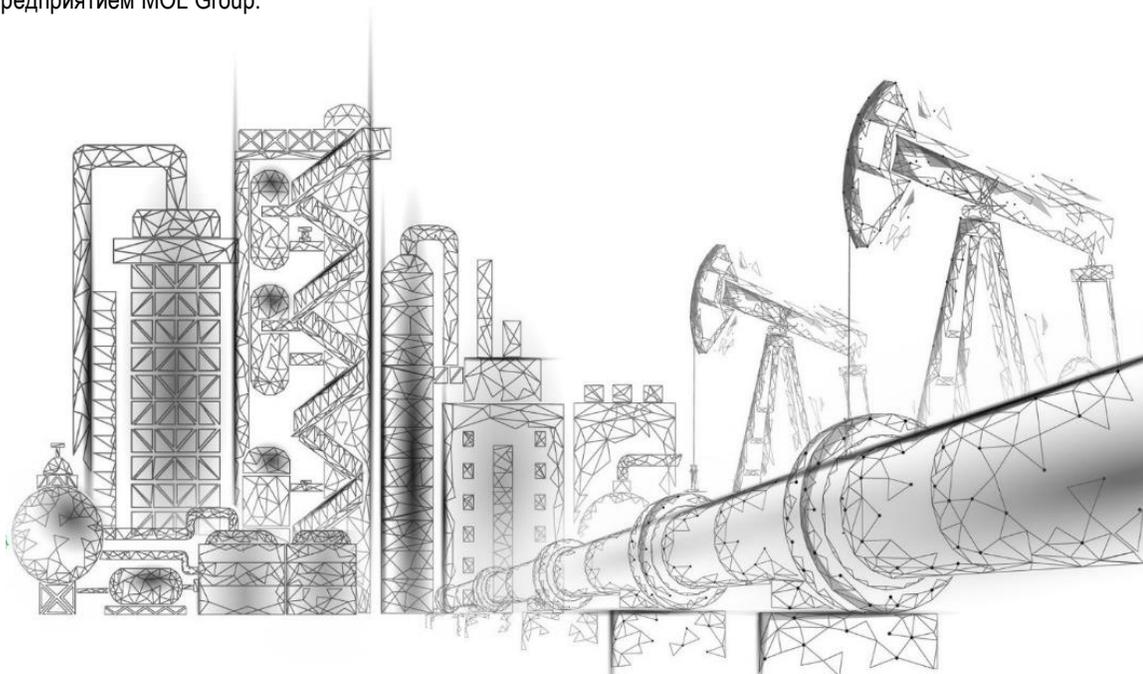
(a) Компания исторически экспортировала нефть в Германию через Балтийский порт «Усть-Луга». Ввиду санкции против РФ, в данном направлении нефть торгуется на порту с применением большого дисконта как российская нефть марки Urals (Spread Urals), корректируя далее цену до внутренней цены (на отечественных НПЗ) в Казахстане через премию на КЕВСО.

Таким образом, пока ситуация на рынке не изменится, Компания будет отдавать приоритет Мини НПЗ над экспортом через порт Усть-Луга. При этом каждая партия поставок анализируется по отдельности и должна быть обоснована экономическими расчетами.

(б) Нефтепровод «Дружба» является наиболее выгодным направлением для Казахстана. Например, в Германии на казахстанскую нефть марки КЕВСО дают + \$2 за баррель к котировкам Brent, а в Венгрии премия в ноябре составила +\$8 за баррель, так же к котировкам нефти марки Brent;

Компания имеет подписанный договор с нефтеперерабатывающими заводами Rosneft в Германии, однако в настоящее время АО «КазТрансОйл» не имеет технических возможностей транспортировки.

В 2024 году Компания стратегически будет таргетировать нефтеперерабатывающий завод Szazhalombatta Refinery в Венгрии, который является дочерним предприятием MOL Group.



3. Эффективная автоматизация бизнес-процессов

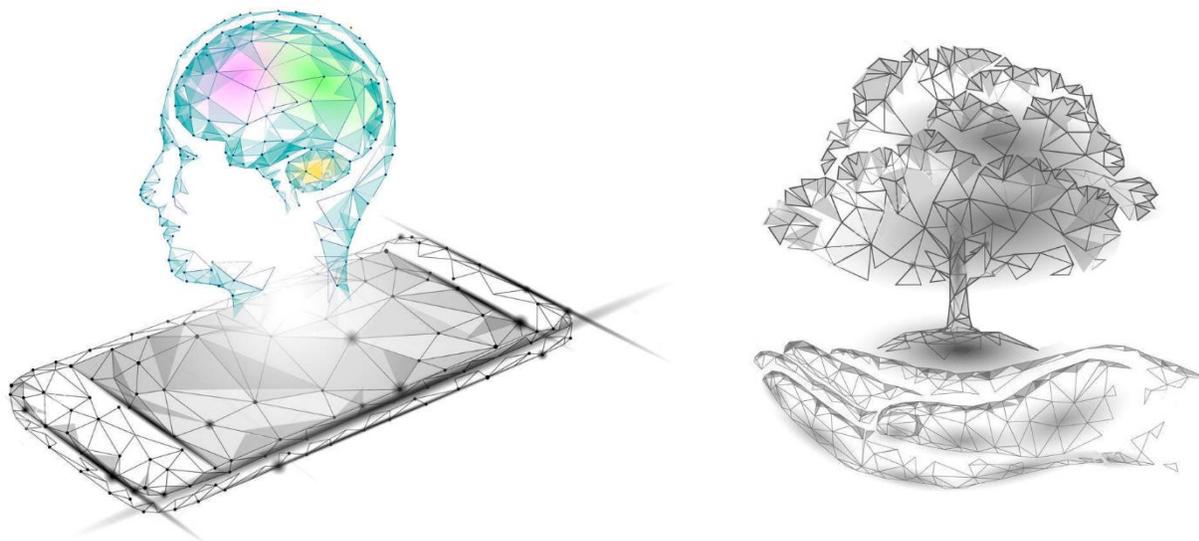
В результате изучения промышленных процессов, выяснилось, что основные промышленные процессы на месторождении не автоматизированы, включая процесс подготовки нефти, учет нефти, а также процесс поддержания пластового давления. Все описанные выше процессы отвлекают значительные человеческие ресурсы Компании и при этом имеет место человеческий фактор ошибки. Исходя из описанного Компания нацелена на автоматизацию промышленных процессов.

Основной целью автоматизации промышленных процессов является, обеспечение безопасности труда сотрудников Компании, предупреждение технологических аварий и остановок производства, также минимизация вероятности всех видов потерь на производстве, к таким потерям относятся упущенная добыча нефти, время, деньги, энергия и т.д., Другими словами, нижеуказанные рабочие процессы должны быть автоматизированы и выстроены наиболее эффективным образом для повышения качества, создания оптимальных условий, поддержания чистоты, аккуратности, порядка и экономии времени и энергии.

После тщательного анализа бизнес-процессов на промысле, можно выделить следующие процессы, автоматизация которых может существенно сократить ресурсы Компании в виде расходов, времени и энергии:

- (а) подготовка нефти;
- (б) подготовка пластовой воды;
- (в) сбор и обработка данных со скважин, как устьевое давление, обороты и нагрузка на насос;
- (г) сбор и транспортировка со скважин до ГСУ;
- (д) учет пластовой воды, нефти и газа;

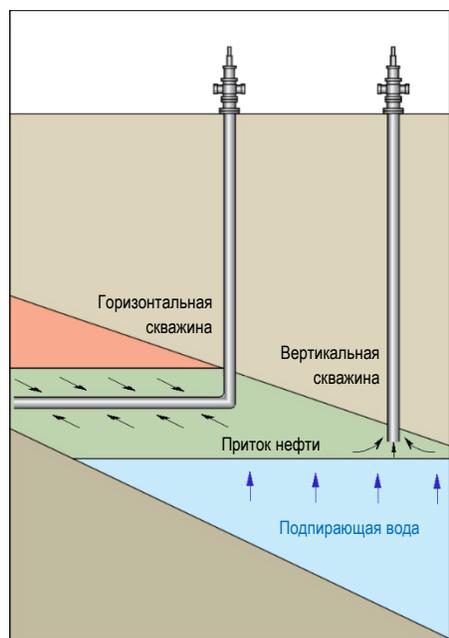
В рамках программы НИОКР Компания разработала техническое задание и заключила контракт с «Алматинским университетом энергетики и связи «АУЭС».



СТРАТЕГИЯ ПО ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЗАДАЧАМ

(a) Разработка Юрских отложений

Модели горизонтальной и вертикальной скважин



Бурение горизонтальных скважин

Основными вызовами разработки месторождения являются малодебитность и высокообводненность скважин. Средний дебит по нефти по месторождению - 1,5 тонн в сутки. При понижающих пластовых давлениях, а также тенденции к конусообразованию и прорыву воды, бурение вертикальных скважин вызывает большое сомнение экономической целесообразности. Для увеличения добычи нефти, Компания планирует бурение горизонтальных скважин. Юрские отложения месторождения имеют толщины 5-8 м с подстилающей водой, что может послужить энергией вытеснения нефти к горизонтальной секции скважины. Проектируемая добыча с одной горизонтальной скважины 25 тон/сутки. При этом, геонавигация и осложнения при бурении и заканчивании скважины могут создать риски в экономической окупаемости.

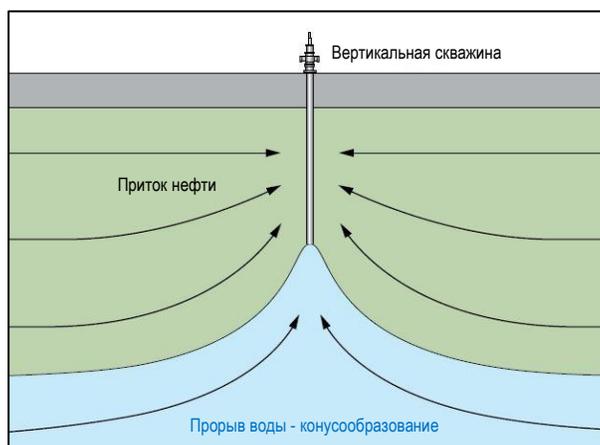
Таким образом, бурение горизонтальных скважин, является основной стратегией на пластах с низким давлением, так как на тонких пластах маленький охват притока нефти и с учетом давления на Юрских пластах, возникают большие сомнения в экономической целесообразности вертикальных скважин;

Подбор подходящих ремонтно-изоляционных работ (РИР)

Изучение существующего скважинного фонда показало, что основной проблемой скважин является конусообразный водоприток образованный из-за некачественного цементаж. В результате чего темп обводненности скважин растет ежегодно.

Подбор РИР по ограничению конусообразного водопритока, образованного из-за некачественного цементаж, является ключевой стратегией.

В настоящее время Компания тестирует технологию по ограничению конусообразного водопритока посредством закачки геля и цемента для дальнейшей переперфорации;



(b) Разработка Меловых отложений

Детальное изучение пластов показало следующие интересные факты, из которых была сформирована нижераскрытая стратегия. В Меловых отложениях есть потенциально неразбуренные нефтенасыщенные зоны. При этом на этой территории очень плотная сетка скважин в юрских отложениях, которые в основном находятся в бездействующем фонде или малодебитные.

Основная стратегия будет направлена на

- (i) перевод бездействующих скважин с Юрских отложений на Меловый горизонт;
- (ii) рассмотрение потенциального перевода малодебитных высокообводненных скважин Юрского горизонта на Меловый горизонт;
- (iii) рассмотрение технологии добычи с двух горизонтов.