

Б.А. Давыдов¹
А.А. Кошелева²

B.A. Davydov
A.A. Kosheleva

СОСТОЯНИЕ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

THE CONDITION OF SERVICE FACILITIES OF RUSSIAN FUEL AND GAS COMPLEX

В статье дана характеристика современного сервисного обслуживания предприятий отечественного нефтегазового комплекса. Показаны роль российских сервисных предприятий различных организационных форм и присутствие на отечественном рынке сервисных услуг зарубежных организаций. Намечены пути инновационного развития и расширения отечественного сервисного обслуживания нефтегазового комплекса с целью повышения эффективности его функционирования и конкурентоспособности на мировых рынках.

The characteristic of modern service facilities is given in the article. The role of the Russian service enterprises different organization type is shown along with the presence of the foreign players on the service market. The ways of the innovative development and expansion of the Russian service facilities of fuel and gas complex are marked with the goal of improvement of its functioning and competitiveness on the world markets.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, предприятия сервисного обслуживания, конкуренция, рынок сервисных услуг.

Keywords: oil and gas complex, service enterprises, competition, market of suppliers' service.

Одним из стратегических направлений современного хозяйствования является совершенствование сервисного обслуживания предприятий, компаний, выпускающих конечную продукцию потребительского и производственного назначения, а также продукцию, предназначенную для экспорта. В полной мере такой продукцией являются природный газ, нефть и нефтепродукты.

Нефтегазовый комплекс (НГК) является одним из крупнейших хозяйственных агломераций отечественной экономики. В 2012 г. добыча сырой нефти составила 523,2 млн т, объем нефтепереработки – 254 млн т, добыча природного газа – 655 млрд м³, производство сжиженного природного газа – 14,8 млн т. Согласно Энергетической стратегии на период до 2030 г.

предусматривается достижение добычи нефти по базовому сценарию 530 млн т, по благоприятному – 600 млн т, газа, соответственно 935 и 945 млрд м³. Экспорт нефти и нефтепродуктов должен достичь к 2030 г. 329 млн т, газа – 349,4 млрд м³. Инвестиции в нефтяную промышленность составят 448–518 млрд долл. США, в газовую – 506–509 млрд. На нефтегазовый комплекс приходится более половины производимого в стране ВВП, подавляющая часть поступающих средств от экспорта его продуктов. На предприятиях комплекса работают, по состоянию на ноябрь 2013 г., 585,2 тыс. человек.

Мировыми лидерами в развитии техники и технологий нефтегазового сервиса являются США, Россия и Китай. Эти страны разрабатывают и производят наиболее полный спектр необходимого нефтегазового оборудования, аппаратуры, технологий, приборов и располагают необходимыми производственными условиями для выполнения соответствующих работ, начиная с поиска и разведки месторождений до мак-

¹ Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики НОУ ВПО «Российский новый университет».

² Аспирант кафедры экономики НОУ ВПО «Российский новый университет».

симально возможного извлечения содержащихся в них запасов нефти и газа. Среди факторов, обуславливающих лидерство названных стран в этой сфере, главными являются:

- во многом сформированная материально-техническая база для создания в современных масштабах инновационных технических средств и технологий, применение которых востребовано в различных отраслях экономики, включая нефтегазовый комплекс;

- возможность использования новейших достижений научно-исследовательских организаций оборонно-промышленного комплекса, особенно в части точности измерений, регулирования технологических процессов, расчетов показателей при испытаниях новых образцов оборудования, приборов и т.д.;

- развитая система и относительно высокий уровень подготовки инженерно-технических и рабочих кадров для реализации создаваемого задания научных и проектных организаций;

- высокий уровень фундаментальной и прикладной науки, предопределяющий конкурентоспособность предлагаемых мировому рынку сервисных технических средств и услуг;

- наличие многолетнего опыта (особенно в США и России) по изготовлению специализированных видов оборудования, приборов и механизмов.

Современное сервисное обслуживание ведущих отраслей экономики, в частности предприятий и компаний нефтегазового комплекса, деятельность которых протекает в условиях жесткой конкурентной среды, можно охарактеризовать следующими признаками, определяющими его конкурентоспособность:

- изготовление продукции на уровне мировых стандартов;

- высокая наукоемкость конечных услуг, продукции и работ, требующая значительных удельных затрат на стадии проектирования и конструирования;

- уникальность многих изделий и услуг сервиса, обеспечивающих их востребованность на региональных и мировых рынках;

- наличие постоянного риска возврата вложенных средств при неопределенности получения экономического, социального или экологического эффекта.

Российский рынок сервисных услуг можно представить в виде трех групп:

- специализированные сервисные предприятия, компании по изготовлению буровых установок, выполнению различных ремонтных работ, приборному оснащению и др., выделившиеся из состава нефтегазодобывающих предприятий и, как правило, ориентирующихся на обслуживание своих «материнских» компаний;

- отечественные сервисные компании, прежде всего геофизические, образовавшиеся на базе соответствующих территориальных отраслевых организаций, – например «Башнефтегеофизика», «Тверьгеофизика», «Хантымансийскгеофизика», «Сибнефтегеофизика» и др.;

- международные сервисные компании, типа «Schlumberger» и «Halliburton», обладающие современными технологиями и предоставляющие все виды сервисных услуг.

Положительные и негативные черты российских предприятий сервисного обслуживания НГК выглядят следующим образом в зависимости от их организационных форм (таблица).

Таблица

Положительные и негативные черты отечественных сервисных предприятий различных организационных форм

№ п/п	Организационная форма	Положительные черты	Основные недостатки
1.	Самостоятельное, автономно работающее предприятие	Независимость при принятии управленческих решений	Часто возможны неопределенность, угрозы, риски
2.	В составе «материнской» компании (филиал, «дочка», структурное подразделение)	Обеспечена определенная защищенность от многих негативных влияний	Работа преимущественно по выполнению «спущенных» заданий
3.	В составе совместного предприятия (СП)	Наличие принятой производственной программы на перспективу	Работа в соответствии с заключенным контрактом
4.	Участник территориального кластера	Скоординированная работа для достижения общих конечных результатов	Ограничения для диверсификации производства

В настоящее время в стране преобладает деятельность первых двух организационных форм сервисного обслуживания. В связи с возрастанием роли территориальных кластеров, объединяющих научно-исследовательские организации и лаборатории, предприятия по добыче и переработке нефти и газа, транспортные магистрали для перемещения сырья и продуктов и др., видное место в перспективе займет четвертая (в таблице) группа сервисных объектов.

К компаниям, работающим со своими сервисными активами, относятся «Газпром», «Газпромнефть», «Татнефть» и «Сургутнефтегаз». Их сервисные службы находятся на современном уровне, они оснащены лучшими образцами отечественной и мировой техники и технологий, полностью удовлетворяют потребности своих компаний в необходимых видах сервиса. Такие нефтяные компании, как «Роснефть», ЛУКОЙЛ, ТНК-ВР, освободились от своих сервисных активов. Часть сервисных предприятий обособились либо сумели приспособиться к ситуации на рынке и стали активно интегрироваться в более крупные компании (например, АНЕГА), либо обанкротились. Предприятия, которые лишились поддержки компаний-заказчиков и государства, были поглощены иностранными гигантами. Так, в состав «Schlumberger» вошли «Петроальянс», «Тюменьпромгеофизика», «Сибирская сервисная компания», «Красноярский УГР», «Геофит» и др. Компания «Baker Hughes» приобрела акции ОАО «Оренбургнефтегеофизика». Созданная на средства западных инвестиционных фондов компания «Интегра-менеджмент» скупил активы целого ряда буровых, геофизических скважин и компаний по ремонту скважин, завод по производству буровых станков на «Уралмаше», ВНИИБТ – головной институт по буровой технике.

Оценивая состояние нефтегазового сервиса США, активно осваивающего российский рынок, стоит отметить, что данные вопросы относятся к компетенции Министерства энергетики этой страны. В стране же акцент делается только на национальные компании. В функции Министерства входит мониторинг складывающейся ситуации в области топливно-энергетического комплекса страны и мира. Власти США реализуют политику полного контроля американскими компаниями внутреннего рынка услуг нефтегазового сервиса. Министерство поддерживает малые сервисные и приборостроительные компании, уделяет большое внимание финансированию инновационных проектов, обеспечивающих мировое лидерство американским компаниям.

Нефтегазовый сервис в США осуществляется, в основном, своими компаниями, среди которых выделяются «Schlumberger», «Halliburton», «Baker Hughes» и «Weatherford». За более чем 60-летний период своего существования они выросли до крупнейших в мире транснациональных компаний с годовым оборотом в 15–20 млрд долл. Структура бизнеса американских компаний диверсифицирована, охватывает многие виды сервиса. Освоение мирового рынка происходило в тесном альянсе с американскими нефтегазовыми корпорациями. Национализация данных предприятий по сравнению с аналогичными других стран – лидеров по добыче нефти и газа не ослабила их благодаря более высокому научно-техническому потенциалу. Мировое лидерство обеспечивается за счет значительных вложений в НИОКР («Schlumberger», например, на эти цели затрачивает более 350 млн долл. в год), использования машиностроительных и приборостроительных мощностей, привлечения талантливых специалистов со всего мира, эффективного менеджмента и агрессивного маркетинга.

Компании нефтегазового машиностроения и сервиса США играют существенную роль в решении проблем американского оборонно-промышленного комплекса. В концентрированном виде это лидерство находит свое воплощение в создании сервисной техники и технологии, прежде всего – для освоения ресурсов нефти и газа на шельфе.

Государственная политика Китая по реформированию, защите интересов китайского нефтегазового сервиса и повышению его конкурентоспособности во многом реализуется корпорацией «China National Petroleum Corporation». При вступлении Китая в ВТО руководству страны предстояло решить две главные задачи:

- защитить свой сервисный рынок от поглощения иностранными компаниями;
- обеспечить достойное место китайским компаниям на мировом рынке услуг нефтегазового сервиса.

С этой целью был принят семилетний срок действия ограничительных квот в доступе иностранным сервисным компаниям на китайский рынок. За этот период нефтегазовый комплекс был коренным образом реформирован. Мелкие разрозненные предприятия были укрупнены и включены в состав нефтегазовых корпораций и компаний: «Petro China», SINOPEC, «China National Offshore Oil Corporation». Наиболее полно китайский сервис представлен в корпорации «China National Petroleum Corporation». Здесь

сосредоточены две группы сервисных компаний, одна из которых обеспечивает потребности внутреннего рынка, другая ориентирована на обслуживание мирового рынка. Для обеспечения конкурентоспособности сервиса государство и нефтегазовые компании вложили значительные средства и продолжают финансировать подготовку кадров, развитие НИОКР, приобретение лучших образцов западной и российской техники и технологий с последующим освоением производства аналогов высокотехнологичными предприятиями, в том числе оборонного комплекса. Китайские нефтегазовые компании в тендерах на услуги всегда отдают предпочтение национальному сервису. Исключение составляют разовые работы иностранных компаний с новейшими технологиями, которыми Китай пока не владеет.

Таким образом, в Китае было обеспечено решение первой задачи. Это позволило ограничить долю иностранного сервиса на китайском рынке на уровне 2-3%. Особо следует отметить успехи Китая в развитии техники и технологий для освоения шельфа. Начинания в освоении Китаем морской техники и технологий нефтегазового сервиса были реализованы американскими компаниями, а дальнейшее развитие стало обеспечиваться собственным научно-производственным комплексом СНООС. К решению сложных проблем привлекается Академия китайского военноморского флота.

Что касается второй задачи, то в настоящее время китайский нефтегазовый сервис успешно конкурирует с американским на суше и море в более чем 25 странах, в том числе в России. Накоплен опыт Китая по созданию непосредственно в США китайских компаний по разработке, производству и последующей поставке на родину наиболее высокотехнологичных образцов аппаратуры и оборудования для нефтегазового сервиса. В России китайский сервис представлен сейсмической компанией “Bureau of Geophysical Prospecting”, начавшей проведение сейсморазведки в Западной Сибири.

Российское законодательство не только признает и защищает на территории страны равным образом частную, государственную, муниципальную и иные формы собственности (статья 8 Конституции Российской Федерации), но и допускает недискриминационное функционирование иностранных предприятий, конкурирующих с отечественными. Это соответствует принципам глобальной экономики, охватывающей все большее число стран.

Для иностранных предприятий, в том числе

организаций сервисного обслуживания, как и для российских, законодательно разрешается:

- свободное перемещение товаров, услуг и финансовых ресурсов;

- формирование экономических отношений по принципу социального партнерства;

- осуществление свободного владения, использования и распоряжения землей и другими природными ресурсами, если это не нарушает прав и законных интересов иных лиц.

Вместе с тем в российском законодательстве для всех предприятий и организаций предусмотрены запретительные положения в отношении конкуренции. К ним следует отнести:

- предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции на рынках товаров и услуг;

- запрещение действий хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение, либо имеющих своим результатом ограничение конкуренции и/или ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или граждан;

- создание или поддержка дефицита товаров на рынке, повышение цен;

- включение в договоры дискриминирующих условий по отношению к другим хозяйствующим субъектам;

- нарушение установленного нормативными актами порядка ценообразования;

- признание недействительными полностью или частично соглашений (согласованных действий) конкурирующих хозяйствующих субъектов (потенциальных конкурентов), имеющих (или могущих иметь) в совокупности долю на рынке определенного товара более 35%, если последует ограничение конкуренции.

Следствием освобождения компаний от своих сервисных служб стало в какой-то мере безразличие к развитию отечественного сервисного рынка. Крупнейшие компании НГК используют технологии преимущественно зарубежных компаний. Сегодня на отечественном рынке нефтесервисных услуг доминируют пять нефтесервисных компаний с полным спектром оказания нефтесервисных услуг: «Интегра», ООО «Буровая компания «Евразия», “Schlumberger”, “Halliburton” и «Сибирская Сервисная Компания». Присутствует некоторое число средних организаций с ограниченным количеством возможных услуг, а также мелких компаний, оказывающих весьма ограниченный набор технологических процессов. Слияний, поглощений и вытеснений им, скорее всего, не избежать. Это связано с тем, что нефтегазовые компании, получающие дополнительную прибыль благодаря

высоким ценам на нефть, могут больше тратить на улучшенный сервис по бурению, ремонту и геофизике. Мелкие же компании обычно предлагают услуги сравнительно низкого качества, неприемлемое для крупных компаний.

На долю сервисных услуг, оказываемых в рамках российских вертикально интегрированных нефтяных компаний («Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Татнефть», «Башнефть» и др.) приходится около 45% российского рынка данных услуг. Крупнейшим поставщиком услуг из независимых нефтесервисных компаний является «Буровая Компания «Евразия» (13%), которая была образована из подразделений ЛУК-Ойл в конце 2004 г. На долю крупнейших зарубежных ТНК («Halliburton», «Weatherford» и «Schlumberger») приходится порядка 18% российского рынка [1].

Рынок нефтесервисных услуг в России имеет довольно радужные перспективы роста, что связано, прежде всего, со стабильно высокими ценами на углеводороды, ростом бурения и добычи нефти и газа. Рост бурения в ближайшее время, по расчетам аналитиков «Spears and Associates, Inc.», составит не менее 3% ежегодно, количество работающих буровых установок увеличится.

Однако в связи с изменениями направленности данного рынка услуг, его переориентирования на использование высоких технологий появляется все больше компаний, оказывающих качественное инновационное обслуживание в соответствии с современными запросами НК.

Специалистами компании «Татнефть» и нефтегазодобывающего управления разработан и запатентован «Способ эксплуатации скважины, снабженный штанговым насосом», получивший золотую медаль на XIV Московском международном салоне изобретений и инновационных технологий «Архимед – 2011». Использование этого способа повышает рентабельность эксплуатации скважин на обрабатываемых месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами.

ОАО «Волгабурмаш», основанная еще в 1948 г., внедрила систему экологического менеджмента и менеджмента в области профессиональной безопасности и здоровья работников в соответствии с требованиями принятых международных стандартов, которые регулярно подтверждаются. В ее рамках предусмотрено использование новых технологий с учетом строгого соблюдения установленных регламентов, неукоснительное следование требованиям природоохранного законодательства, своевременное выявление и устранение негативных влияний на окружающую среду и здоровье персонала.

«Волгабурмаш» в течение более 10 лет проходит успешную ресертификацию, работает по всем спектрам услуг, начиная от проектирования элементов буровых установок и заканчивая сервисным сопровождением бурения. В настоящее время освоено производство более 350 различных конструкций долот PDC со стальным корпусом и бурголовок диаметром от 83 мм до 444,5 мм, калибраторов и центраторов. Доля примененных шарошечных долот производства «Волгабурмаш» в нефтегазовом комплексе составила более 60%, долот PDC – около 40% [2].

На сегодняшний день «Волгабурмаш» имеет возможность адаптировать долота к любым условиям бурения по всему миру, что делает ее разработки весьма конкурентоспособными. Предприятие поставляет долота во все страны СНГ и страны дальнего зарубежья, охватывая Северную и Южную Америку, Австралию, Ближний Восток, Африку, Европу. Среди ее постоянных потребителей такие крупные национальные компании, как «Белоруснефть», «Укргаздобыча», «УкрНафта», «Казмунайгаз-бурение», SOCAR, «Туркменнефть», «Туркменгаз», «Сирийская нефтяная компания», NIOC, Codelco и др.

Свои инновационные разработки в газовой отрасли активно внедряет ООО «Русские Инновационные Технологии». Предприятие создано в 2003 г., его задачей является проектирование и производство укрупненных узлов трубопроводов для основных технологических объектов компрессорных станций. Предприятию удалось создать свое специализированное производство. Оборудование его установлено на 30 компрессорных станциях газопроводов, среди которых «Ямал-Европа», «СРТО – Торжок», «Заполярье – Уренгой», «Починки – Изобильное», СРТО-Урал» [3].

Производственно-сервисное ООО «Югсон-Сервис» уже около 20 лет на рынке нефтяного оборудования. За это время компания наработала богатый опыт в области строительства, освоения, эксплуатации и ремонта скважин. Она является разработчиком, патентодержателем, производителем, поставщиком нефтепромыслового оборудования, технологий для освоения скважин, капитального, подземного ремонта нефтяных скважин, добычи нефти и инженерного сопровождения эксплуатации пакерно-якорного оборудования. Компания успешно работает над проблемой, остро стоящей в настоящее время, – накопление и повышение давления газа в затрубном пространстве добывающей скважины и частичная утилизация попутного газа. Избыток газа в затрубном пространстве скважи-

ны ведет к снижению динамического уровня и уменьшению притока жидкости.

Применение технологии по откачке газа из затрубного пространства с одновременной закачкой попутного газа в скважину ППД помимо снижения давления в затрубном пространстве и увеличения добычи нефти дает возможность частично утилизировать попутный газ. При работе только одной скважины в Западной Сибири ежемесячный экономический эффект составляет почти 3 млн руб. без учета прибыли от утилизации части попутного газа. Уникальная и надежная технология позволяет не только понизить давление в затрубье скважины ниже значения линейного давления в нефтесборном коллекторе и, соответственно, увеличить дебит нефти, но и способствует решению проблемы утилизации попутного газа.

На примере вышеприведенных компаний видно, что российские сервисные предприятия начинают делать свои шаги в развитии инновационных технологий, сокращая еще большую нишу зарубежных гигантов.

После кризиса 1990-х г. рынок сервисных услуг советского образца, представлявший собой хотя и единообразный, но уверенно стабильный и оказывающий качественные услуги добывающим компаниям, не нуждался в конкуренции со стороны иностранных компаний, тот рынок в то время стал распадаться и превращаться в разрозненные обособленные предприятия. Однако тогда не все они смогли развиваться как конкурентоспособные.

На фоне экспансии российского рынка зарубежными компаниями сейчас все более остро встает вопрос о создании своей госкорпорации. Эксперты в данной области пока не имеют согласованного предложения. Но все сходятся на необходимости превращения молодого российского сектора сервисных услуг.

На этом пути предстоит решить ряд проблем, начиная с изменения тендерных условий, не дающих необходимых возможностей для эффективного развития российских нефтегазосервисных компаний, что, естественно, сказывается на материальном положении работников данной сферы.

Губернатор ХМАО-Югры Н. Комарова рассматривает проблему сервисных предприятий как ответственную за социально-психологический климат в данном субъекте Федерации. Она считает, что работники сервиса ущемлены в оплате труда по сравнению с работниками нефтедобычи. Если в добывающем объединении работают две тысячи человек, то его обслужива-

ют порядка шести работников сервиса. Важной задачей в регионе является создание равных социальных условий для работников добывающих и сервисных предприятий.

Свои опасения относительно несоответствия в оплате труда рабочих на добыче и в нефтесервисе высказал Т. Гильманов [4, с. 23], вице-президент по нефтесервису «РУ-Энерджи Групп», которая в январе 2011 г. приобрела пять профильных предприятий: «Мегион-Сервис», «ЯмалСервисЦентр», «Сервисную буровую компанию», «Сервисную транспортную компанию» и «КРС-Сервис», расположенные в газовом и нефтяном автономных округах России. По словам Т. Гильманова, у нефтесервисных компаний нет возможности поднять зарплату сотрудникам, а низкие цены на услуги не дают возможности развиваться и конкурировать с иностранными компаниями.

По словам А. Бабаева [4, с. 24], единственная компания, которая каждый год обновляет нефтесервисное оборудование и привлекает новые технологии, – «Сургутнефтегаз». Многим сервисным компаниям это не по средствам. На российском рынке присутствует множество небольших сервисных предприятий: одни имеют по три–пять бригад по капитальному ремонту, другие с двумя флотами делают гидроразрыв пласта, третьи четыремья бригадами бурят. Они в основном работают на устаревшем оборудовании.

Во владении Госимущества осталось менее 40% сервисных активов, которыми в реальности никто не управляет. Было бы оправданным со всех точек зрения продать их на закрытом аукционе российским компаниям.

По мнению В. Гарипова [4, с. 24], в стране есть несколько предприятий, которые могли бы стать базовыми для комплексных сервисных компаний по промысловой геофизике – «Ноябрьскгеофизика», «Татнефтегеофизика» и «Газпромгеофизика». Однако создавать госхолдинг и вливать в него средства государства, как считают в Торгово-промышленной палате РФ, нецелесообразно и реальнее продать все активы на внутренних торгах.

И. Мельников [4, с. 25] отметил, что нужно выделить два важных момента: частные компании, как он считает, ссылаясь на примеры из мировой практики, более эффективны. Однако правила игры на рынке устанавливаются государством. Поэтому, во-вторых, исходя из российских реалий лучше, если в сервисной сфере будет развиваться частно-государственное партнерство.

Ю. Шафраник считает, что гораздо важнее укрепление трех-четырёх российских сервисных компаний, но не государственных, по его словам «тяжеловесных монстров, пожирающих бюджет», а именно национальных. Под таковыми подразумеваются крупные публичные компании российского капитала, который должен формироваться группой инвесторов, а не одним-двумя частными лицами [4, с. 26].

Среди стратегических планов российских нефтегазодобывающих компаний есть такие, выполнение которых может положительно сказаться на рынке нефтесервиса. Например, планы «Газпрома» о разработке Южно-Русского месторождения в Западной Сибири, планы по добыче газа на месторождениях Сахалина. ЛУКОЙЛ и «Башнефть» планируют разработку двух месторождений на севере Ненецкого автономного округа. В 2011 г. «Роснефть» и ExxonMobil заключили соглашение о стратегическом сотрудничестве, в соответствии с которым будут вместе осуществлять ряд проектов в области геологоразведки и освоения углеводородных месторождений в России, США и других странах, обмен технологиями и опытом их использования.

Необходимо отметить присутствие в ближнем зарубежье российского нефтесервиса за рубежом. Так, «Буровая компания Евразия» давно работает на рынке Казахстана и Узбекистана, компания «Интегра» – на рынках Казахстана, Узбекистана, Туркменистана и Азербайджана. Примером успешного зарубежного опыта нефтегазового сервиса является работа компании «Арктикмор нефтегаз разведка». Суда и буровые установки компании работают на внешнем и внутреннем рынках. География работ ОАО «АМНГР» обширна и включает в себя районы Европы, Африки, Юго-Восточной Азии. Среди основных видов работ выделяются бурение поисковых и разведочных скважин, снабжение буровыми установками и бункеровка судов на рейде.

Успешное развитие российского нефтегазового сектора во многом будет зависеть от государственной политики, которую целесообразно направить на создание и поддержку нескольких крупных отечественных корпораций нефтегазового сервиса, оснащенных современными технологиями, конкурирующих между собой на внутреннем рынке и реализующих государственную стратегию на мировом рынке. Стоит перенять опыт иностранных государств – мировых лидеров сервисных услуг при разделении ответственности компаний: одни, например, будут обслу-

живать внутренний сектор, а другие – выполнять заказы иностранных компаний.

Доля иностранного сервиса в России может быть снижена до 3–5%, в том числе и вследствие того, что на тендерах российские нефтегазовые компании при прочих равных условиях будут отдавать предпочтение отечественным предприятиям, особенно получившим хороший опыт совместной работы с передовыми компаниями Запада.

Большая потребность имеется в увеличении финансирования государством и нефтегазовыми компаниями НИОКР по созданию новейшей техники и технологий нефтегазового сервиса. Требуется поддержка государства предприятиям машиностроения при модернизации производства и освоении выпуска новейших образцов аппаратуры, наземного и морского нефтегазового оборудования как для нужд нефтегазового комплекса России, так и расширения экспорта высокотехнологичной продукции, который, по оценке специалистов, может составить 5–7 млрд долл. в год.

В соответствии с версией Энергетической стратегии на период до 2035 г. основной целью нефтегазового комплекса будет служить переход от экспортно-сырьевой модели экономики к ресурсно-инновационной стратегии. Доля отечественных предприятий должна быть расширена. Новые предприятия НК появятся и на Севере, чтобы увеличить эффективность работы по достижению поставленных целей.

Для реализации предлагаемой государственной политики, по нашему мнению, необходимо осуществить следующее:

1. Определить государственный орган, ответственный за развитие отечественного нефтегазового сервиса с возложением на него обязанностей по разработке и реализации программы по укреплению его позиций на внутреннем и мировом рынках сервисных услуг.

2. Организовать государственную специализированную корпорацию по нефтегазовому сервису за рубежом и экспорту российского нефтегазового оборудования. По предварительным расчетам, ее выручка может составить 20–25 млрд долл. в год.

3. Параллельно с созданием морских нефтяной и газовой корпораций целесообразно создание компании, которая будет активно продвигать свои услуги для освоения шельфа на мировом рынке.

4. Разработать и принять государственную программу по модернизации нефтегазового сервиса, развитию НИОКР и оснащению машино-

строительных и приборостроительных мощностей современным технологическим оборудованием на основе привлечения финансовых ресурсов как федерального бюджета, так и российских нефтегазовых компаний. Для заинтересованности в этом последних необходимо пересмотр порядка учета затрат на НИОКР при исчислении налога на прибыль, а также устаревшие технические регламенты, и активизировать работу по гармонизации российских и международных стандартов в области нефтегазового сервиса, что укрепит положение российского сервиса на мировых рынках.

Литература

1. Мазуров М.И., Некрасов И.Н. ОАО «Волгабурмаш»: производство на мировом рынке // Oil&Gas Journal Russia. – 2011. – № 5.
2. Нобатова М. Судьба нефтесервиса: что Совбез скажет Президенту? // Нефтегазовая вертикаль. – 2012. – № 6. – С. 23–26.
3. Пяткин И. Трубопроводы из укрупненных узлов // Точка опоры. – 2011. – № 19. – С. 6–7.
4. Чуев Д.Э. Россия на мировом рынке нефтесервисных услуг // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11. – С. 94–98.