



Сервис как «новая нефть»

Геофизический комплекс России в глобальном экономическом пространстве

ВЛАДИМИР ЛАПТЕВ

Первый вице-президент Межрегиональной общественной организации «Евро-Азиатское геофизическое общество» (МОО ЕАГО)

Глубокое падение спроса и мировых цен на нефть и газ, резкое снижение доходов России от экспорта энергоресурсов в сочетании с пандемией стали причиной прогнозируемого Минэнерго двукратного падения российского рынка нефтегазового сервиса в период действия соглашения ОПЕК+. Геофизический комплекс, являющийся неотъемлемой и самой высокотехнологичной частью ТЭК, оказался в зоне риска. Какие же необходимы неотложные меры со стороны государства, нефтегазовых компаний и геофизического сообщества по защите геофизического комплекса в этот сложный период?

ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ СЕРВИСА

В соответствии с разработанной Минэнерго и утвержденной Президентом России Доктриной энергетической безопасности РФ, а также Энергетической стратегией РФ на период до 2035 года, отечественный сервисный комплекс должен обеспечивать технологическую независимость и устойчивость функционирования ТЭК. К сожалению, комплекс в текущем состоянии к исполнению этой роли не готов. В ранее опубликованной статье [1] подробно изложены основные факторы, не позволяющие российской геофизике, как одному из самых высокотехнологичных направлений сервиса, гарантированно обеспечивать безопасность ТЭК. Кратко их перечислим:

1. Консолидация разрозненных геофизических активов в составе крупнейших нефтегазовых корпораций России не произошла (в отличие от опыта Китая и от того, как это было в СССР). Геофизический комплекс России по технико-экономическим показателям уступает своим аналогам в США и Китае, он утратил позиции на мировом сервисном рынке, ранее занимаемые СССР.
2. Конкурентоспособность комплекса не отвечает современным требованиям, что стало следствием системного сокращения инвестиций со стороны ВИНК и государства в инновационное развитие российской

геофизики. В России их уровень оказался в 100 раз ниже (\$10–15 млн), чем в США и Китае (\$1,0–1,5 млрд).

3. Разрушена действовавшая в СССР система обеспечения единства и качества геофизических измерений. Нормативная база устарела, требуется ее глубокая модернизация.

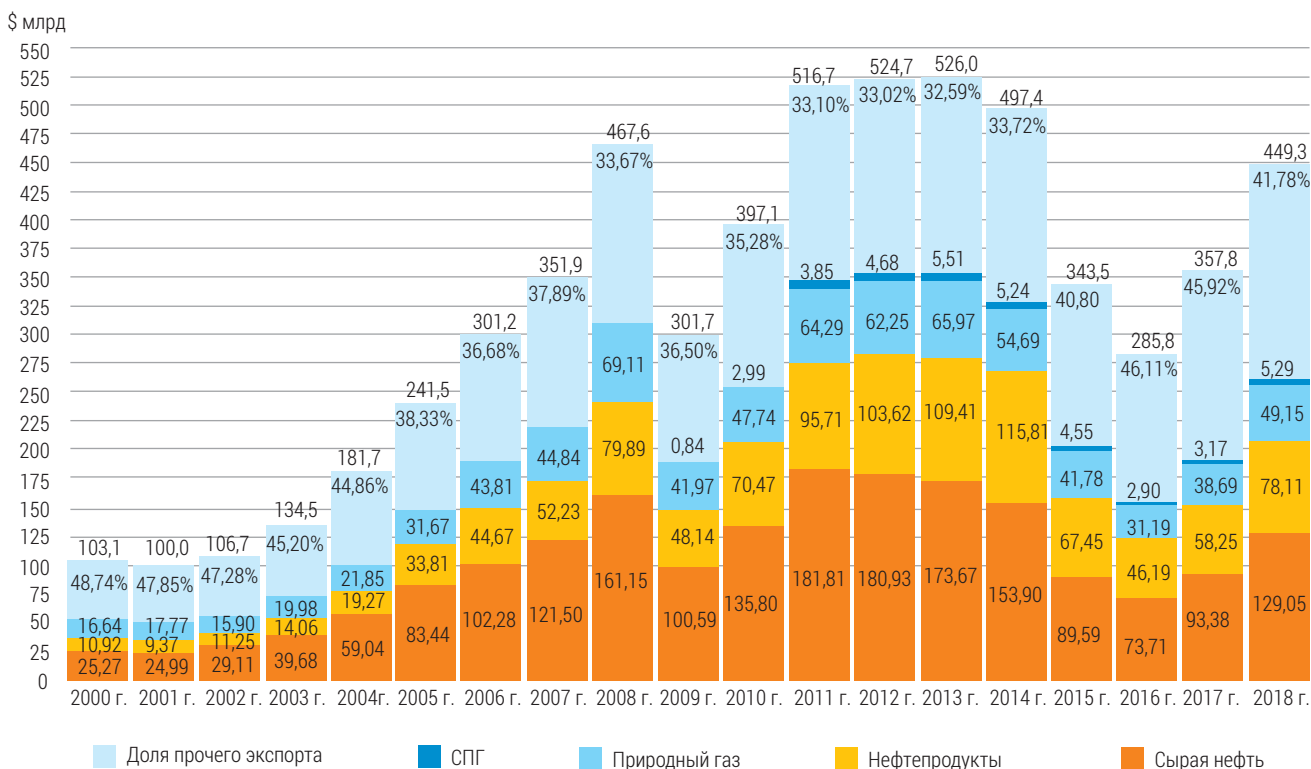
НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

В 2020 году кризис на мировом рынке нефти и газа обострился, пандемия коронавируса приобрела глобальный характер, вступило в действие подписанное Россией соглашение по ограничению добычи нефти ОПЕК++. Это в целом еще более усугубило проблемы в ТЭК и отечественной геофизике. Рассмотрим их более подробно.

Падение доходов от экспорта энергоресурсов. В 2019 году доходы от экспорта сырой нефти сократились в сравнении с 2018 годом на 5,9% и составили \$ 121,444 млрд (см. «Экспорт товаров из России»). При этом объем экспорта нефти в физическом выражении вырос за тот же период на 6,9 млн тонн.

Доходы «Газпрома» от экспорта газа (по данным ФТС) в 2019 году в стоимостном выражении сократились на 15,3% по сравнению с показателем предшествующего года – до \$41,633 млрд. В натуральном выражении экс-

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ ИЗ РОССИИ



Источник: ФТС РФ, ЦБ РФ

порт газа в 2019 году сократился лишь на 0,3%. По данным сервиса SeaNews, за 2019 год экспорт сжиженного газа из России составил \$ 7,9 млрд (+49,8% к 2018 году).

В первом полугодии 2020 года, по данным ФТС, доходы России от экспорта нефти снизилась по сравнению с первым полугодием 2019 года в 1,5 раза и составили \$38,923 млрд. В физическом выражении объем экспорта нефти уменьшился на 0,6%, до 125,082 млн тонн. Экспорт нефтепродуктов за тот же период упал в стоимостном выражении до \$25,3 млрд (– 26,1%). Выручка «Газпрома» от экспорта газа в первом полугодии 2020 года снизилась в два раза, до \$11,298 млрд. В первом полугодии 2020 года компании-экспортеры СПГ получили доход в размере \$3,924 млрд (– 12,6%). По 2020 году в целом можно ожидать доходы от экспорта нефти на уровне \$70–80 млрд, газа – \$20–25 млрд, нефтепродуктов – \$40–50 млрд, СПГ – \$8–10 млрд.

Соглашение ОПЕК+ (2020–2022 годы). Россия обязалась сократить добычу сырой нефти на 2,53 млн барр/сут. от базового уровня в 11 млн барр/сут. С августа по декабрь 2020 года сокращение в рамках альянса произойдет до уровня 7,7 млн барр/сут., а с января 2021 года до конца апреля 2022 года – 7,2 млн барр/сут. (согласно решению министерской встречи ОПЕК+ от 3 декабря). Таким образом, взятые Россией обязательства по сокращению добычи нефти до апреля 2022 года и приведенная выше оценка экспортных потерь бюджета страны и компаний ТЭК позволяют определить масштабы возникающих при этом угроз для отечественного рынка нефтегазовых услуг.

РЫНОК НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА

По данным Минэнерго России [2], объем выручки компаний, действующих на отечественном рынке, оценивается в 1,5 трлн рублей в год (около \$ 20 млрд). На долю российских независимых компаний приходится 46% рынка, сервисных подразделений ВИНК – 36%, иностранных компаний – 18%. В структуре услуг лидирует эксплуатационное бурение (более 25%), далее следуют капитальный ремонт скважин – 10%, ГРП – 9,6%, геофизика (разведка + ГИС) – 8,3%. Численность специалистов, занятых в сервисе, составляет более 300 тыс. человек.

Снижение рынка нефтесервисных услуг в 2020–2021 годах может составить, по оценке Минэнерго, почти половину от уровня 2019 года. За этим, естественно, последует череда банкротств компаний, работающих в данной области, утрата ключевых компетенций по высоким технологиям при освоении шельфа в Арктике и на больших морских глубинах, при горизонтальном бурении на суше и шельфе, в геофизике (наземной и скважинной), многостадийном ГРП и т.д.

Рыночная доля иностранного сервиса в России при таком негативном сценарии может вырасти к 2022 году до 50%, что противоречит установкам Доктрины энергетической безопасности и экономическим интересам страны и ТЭК.

Для поддержки российских компаний нефтегазового сервиса, Минэнерго, по поручению президента России, разработало программу «Незавершенная скважина».

В рамках этого проекта, в период действия ОПЕК+ предусматривается бурение 2700 скважин, ввод в эксплуатацию которых будет происходить по завершению соглашения. Собственником скважин будет специальная компания (SPV), созданная ВИНК и синдикатом банков, при поручительстве ВЭБ.РФ. При этом за ВИНК остается техническая сторона проекта – формирование заказов, управление бурением, надзор. По окончании работ вновь построенные объекты остаются на балансе SPV до выполнения недропользователем согласованных условий, после чего тот принимает скважины у SPV, производит оплату, вводит объекты в эксплуатацию и регистрирует право собственности. В момент передачи скважин на баланс нефтедобывающим компаниям государство предоставляет им налоговый вычет. Он будет применяться в течении трех лет с 1 января 2022 года. Размер вычета равен ключевой ставке ЦБ с суммы расходов SPV на строительство объектов или расходам недропользователя по обслуживанию кредитных ресурсов. Таким образом, механизм будет экономически выгоден для всех сторон – государству, ВИНК, банкам и компаниям нефтегазового сервиса.

Безусловно, данная поддержка сервиса со стороны государства, если она будет реализована, весьма полезна и своевременна. Наибольший эффект получают буровые и, частично, геофизические компании в части ГИС сервиса в процессе и после бурения, контроля цементирования. Однако поиск эффективных путей поддержки других направлений сервиса должен быть продолжен. Это касается сейсморазведки, ГИС разведочных скважин, перфорации и ГРП скважин, интенсификации добычи, ремонтных и других видов сервиса.

РЫНОК ГЕОФИЗИЧЕСКОГО СЕРВИСА

Ситуация на рынке геофизического сервиса приведена в таблице «Рейтинг сервисных геофизических компаний России в 2019 году». **Зеленым цветом** закрашены показатели тех участников рынка, которые при падении объема заказов в период 2020–2022 годов могут оказаться в зоне риска. Как следует из таблицы, наиболее защищенными являются геофизические компании, входящие в состав нефтегазовых корпораций «Роснефть», «Газпром», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», а также входящие в состав крупных сервисных холдингов, как, например, «ТНГГрупп» в составе «Таграс-Холдинга».

Далее по защищенности идут геофизические компании, входящие в состав системообразующих государственных предприятий. К такой категории относится государственный холдинг «Росгеология». Компания «ГЕОТЕК Сейсморазведка» также на 100% принадлежит государству. Собственником является ПАО Банк «ФК Открытие», единственным акционером которого выступает Центральный банк Российской Федерации.

Наибольшему риску потери заказов на выполнение геофизических работ подвержены независимые компании. На их долю в 2019 году приходилось 54,3% объема сервисного рынка. В случае непринятия Минэнерго и ВИНК защитных мер, эта категория компаний может не пере-

жить кризис. В худшем случае после 2022 года восстановленные объемы сервиса достигнут иностранным компаниям. Наиболее вероятным претендентом может стать корпорация Schlumberger, которая не уходит с российского рынка ни при каких обстоятельствах и терпеливо ждет своего звездного часа.

РЫНОК ГЕОФИЗИЧЕСКОЙ ТЕХНИКИ

Ситуация на этом рынке в период 2021–2022 годов представляется наиболее опасной для российского сервиса. Основными разработчиками и поставщиками приборной продукции для сервиса являются малые и средние компании (см. «Участники рынка геофизического приборостроения»). Зеленым цветом в таблице обозначены предприятия, которые могут оказаться в зоне риска. Как правило, они узко специализированы на производстве определенных видов геофизической техники (кабель, станции, подъемники, приборы ГИС на кабеле, буровом инструменте или автономные, для открытого

ствола или обсаженных скважин, сейсмоприемники, вибраторы, буровые станки, прострелочно-взрывная техника и т.д.). Описанные выше масштабы возможного падения рынка геофизического сервиса могут привести к утрате около 65% ныне действующих мощностей по выпуску геофизической техники. В этом случае пострадает не только независимый сервис, но также защищенные компании геофизического сервиса, входящие в состав ВИНК.

Как видим, новые вызовы на глобальном энергетическом рынке чреватые не только потерей значительной части доходов страны от экспорта углеводородов, но также риском утраты ее энергетической безопасности и важных для ТЭК компетенций в области нефтегазового сервиса.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА

Меры, предпринятые Минэнерго России по оперативной поддержке отечественного сервисного бизнеса

РЕЙТИНГ СЕРВИСНЫХ ГЕОФИЗИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ* РОССИИ В 2019 г.

Холдинговая принадлежность	Выручка		Выручка, млн руб. с НДС	
	2019	Название	2018	2019
1 Росимущество РФ		АО «Росгеология»	28 906	27 090
2 ООО «Таграс Холдинг»	95 741	ООО «ТНГ-Групп»	23 100	25 000
3 Schlumberger	2 105 600	Schlumberger	21 000	22 050
4 Независимая компания	17 537	АО «Башнефтегеофизика»	15 177	17 537
5 ПАО Банк «Открытие»		ПАО «ГЕОТЕК Сейсморазведка»	14 055	13 218
6 Независимая компания	10 078	АО «МАГЭ»	3 700	10 078
7 ПАО «Газпром»	7 659 623	ООО «Газпром недра»	9 000	9 495
8 ПАО «Сургутнефтегаз»	1 550 000	«Сургутнефтегеофизика»	7 900	7 950
9 Независимая компания	6 629	АО «Когалымнефтегеофизика»	5 300	6 629
10 ПАО «Газпром нефть»	2 485 000	АО «Газпромнефть-ННГФ»	5 000	5 776
11 ПАО «НК «Роснефть»	8 676 000	ООО «Башнефть-Петротест» АО «Самаранефтегеофизика»	952 4500	1 366 3 866
12 Независимая компания	4 038	АО «БашВзрывТехнологии»	4 021	4 038
13 Группа комп. ВНИИГИС	2 600	Группа компаний ВНИИГИС	2 300	2 600
14 ООО «Нефтьсервисхолдинг»	762	ООО «ПИТЦ Геофизика»	1 330	1 292
15 ООО «Русь-Ойл»	50	ЗАО «Юганскнефтегеофизика»	1 113	1 030
16 Независимая компания		АО «Ямалпромгеофизика»	743	952
17 Независимая компания		АО «Северная геофизическая экспедиция»	681	713
Всего	22 601 789		153 485	156 814
		Зона риска – 54,3 %		85 177

*Участники рынка геофизического сервиса с выручкой более 700 тыс. руб.

Источник: составлено автором на основе годовых отчетов компаний

в рамках программы «Незавершенная скважина», в тактическом плане безусловно полезны, но проблем технологической уязвимости ТЭК в сервисном направлении они не устраняют.

Для решения этой стратегической задачи российскими сервисными сообществами – МОО ЕАГО, Ассоциацией АИС и НП «Союзнефтегазсервис» – предложена совместная программа действия Минэнерго, ВИНК, ОПК и сервиса (дорожная карта) по модернизации и продвижению отечественных компаний на глобальный рынок нефтегазового сервиса. Суть ее состоит в том, чтобы при поддержке государства и ВИНК вывести модернизированный сервисный комплекс на глобальный рынок

и довести его экспортную выручку до уровня, соизмеримого с доходами страны от экспорта природного газа. Жесткая конкуренция на мировой арене отечественных компаний с сервисом США станет мощным стимулом инновационного прорыва в целях обеспечения технологической независимости и безопасности ТЭК на основе использования лучших достижений нефтегазовых компаний, оборонно-промышленного комплекса, научных учреждений РАН, университетской науки. Кратко рассмотрим эти предложения.

Главная задача – возврат России на мировой рынок сервиса. Уход в 1990-е годы России с мирового рынка нефтегазового сервиса, как теперь стало очевидным,

УЧАСТНИКИ РЫНКА ГЕОФИЗИЧЕСКОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ

Компании	Выручка, млн руб. с НДС
Группа компаний ВНИИГИС	2 600
ООО «Луч»	878
АО «НПФ Геофизика»	955
ООО «Нефтегазгеофизика»	688
ООО «НПО Геомаш» (Группа компаний)	295
ФГУП «ВНИИА» (геофизика)	300
ООО «ОйлГИС»	508
ООО «НПП Энергия»	304
ООО «Геофизмаш»	120
НПФ «Центргазгеофизика»	140
ООО «Сервис-Мастер»	634
ООО «НижГеоКомплект»	112
ООО «ТНГ-Групп»	210
ООО «Нов Тек Новые технологии»	104
ООО «Севзапгидропроект»	71
ООО «Девон-кредит»	240
ОАО «ТЗГОиА»	17
ООО «Гальва»	376
ООО «Пермгеокабель»	116
ООО «Промперфоратор»	2 208
ЗАО «БашВзрывТехнологии»	3 000
ООО «Взрывгеосервис»	633
ОАО «ВНИПИВзрывгеофизика»	531
Schlumberger (Стерлитамак+Тюмень)	907
ООО «Перфотех»	182
ООО «Геоспейс Технолджис Евразия»	265
АО «Геосвип» (Росгеология)	245
Всего	16 639
в т.ч. компании России	15 467
Зона риска МСП России – 64,7 %	10 009

Источник: составлено автором на основе годовых отчетов компаний

оказался ошибочным решением либеральных реформаторов ТЭК. Страна лишилась доходов от экспорта высокотехнологических нефтегазовых услуг, замедлились темпы научно-технического развития сервиса, упала конкурентоспособность и эффективность работ отечественных сервисных компаний. Самым странным обстоятельством при этом стало то, что российские нефтегазовые корпорации в своей повседневной практике разведки и разработки зарубежных месторождений стали пользоваться услугами не отечественных сервисных компаний, а компаний из США и других стран.

В завершившемся десятилетии своего максимума в денежном выражении глобальный нефтесервисный рынок достиг в 2014 году – \$367 млрд (см. «Объемы мирового рынка нефтегазового сервиса»). В настоящее время его уровень варьирует в диапазоне \$180–200 млрд в год. В 2019 году сервисные корпорации США заработали \$ 84,5 млрд, в т.ч. Schlumberger – \$32,9 млрд, Halliburton – \$22,4 млрд, Baker Hughes – \$24 млрд и Weatherford – \$5,2 млрд.

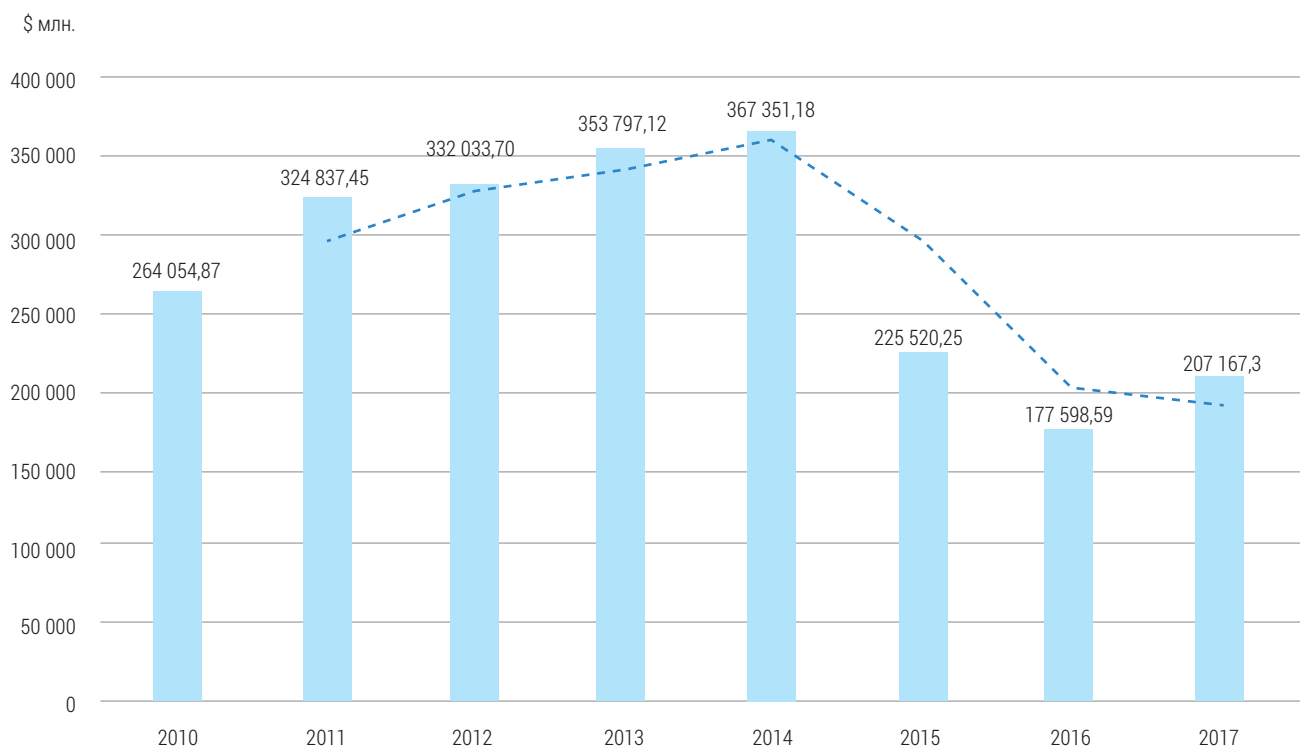
Во времена СССР отечественные компании контролировали около 15% мирового сервисного рынка и были вторыми, после корпораций США поставщиками высокотехнологичных услуг. До настоящего времени власть страны и руководство ВИНК не уделяли должного вни-

мания этому рынку, инвестиции в инновационное развитие отечественного сервиса были резко ограничены. Эпизодические попытки отдельных сервисных компаний из России закрепиться на мировом рынке успехов не имели из-за их ограниченных финансовых ресурсов, отсутствия поддержки и интереса со стороны государства и ВИНК.

Отечественный сервисный комплекс должен обеспечивать технологическую независимость и устойчивость функционирования ТЭК. К сожалению, комплекс в текущем состоянии к исполнению этой роли не готов

Иначе поступило руководство Китая. В рамках государственной энергетической стратегии были созданы три мощные нефтяные госкорпорации: CNPC (выручка в 2019 году – \$415 млрд), CNOOC (\$34 млрд) и SINOPEC (\$445 млрд). В их составе сформированы сервисные компании мирового класса со своей наукой, конст-рук-

ОБЪЕМЫ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА



Источник: [3]

торскими бюро и производством необходимой техники. Перед сервисом поставлена задача гарантированного обеспечения материнских корпораций услугами мирового качества на суше и шельфе внутреннего рынка, а также активного расширения позиции Китая на глобальном сервисном рынке. Под мощным прикрытием государства и своих корпораций, китайский сервис вступил в острую конкурентную борьбу с компаниями США и успешно работает в 57 странах мира с выручкой более \$10 млрд в год. В тройке крупнейших игроков сервисного рынка лидируют корпорации США, а Китай вышел на второе место, оттеснив Россию на третье.

ЭТАПЫ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧИ

Дорожная карта по модернизации и продвижению отечественных компаний на глобальный рынок нефтегазового сервиса, предложенная сервисными сообществами, соответствует «Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года» и предусматривает решение этих задач в два этапа.

На первом этапе (2021–2023 годы) главную роль в закреплении российского сервиса на мировом рынке услуг играют ВИНК с собственным дочерним сервисом. Конкурентная борьба на мировой арене предстает с крупнейшими многопрофильными сервисными корпорациями США: Schlumberger, Halliburton и Baker Hughes. Консолидированного адекватного противовеса этой силе в ТЭК России в настоящее время не существует. Опыт СССР и Китая в этой области подсказывает наиболее приемлемый по затратам финансовых ресурсов и времени выход из этой непростой ситуации. Мощный сервисный многопрофильный комплекс формируется в составе крупнейших нефтегазовых корпораций страны для гарантированного обеспечения технологической независимости и безопасности их деятельности в России и мире.

Тактика входа в мировой сервисный бизнес проста и безопасна: в рамках действующих и вновь заключаемых международных контрактов ВИНК выполнение сервисных услуг постепенно закрепляется за их дочерними компаниями. Такие сервисные комплексы созданы и постоянно наращивают свои технико-технологические возможности в составе корпораций «Роснефть» (выручка в 2019 году – \$134 млрд), «Газпром» (\$126 млрд), «Газпром нефть» (\$40,5 млрд), «Сургутнефтегаз» (1570 млрд рублей) и «Татнефть» (932 млрд рублей). Корпорации ЛУКОЙЛ (7841 млрд рублей) и «Зарубежнефть» (92,9 млрд рублей), ориентированные на сторонние сервисные мощности, в своих зарубежных проектах могли бы привлекать наиболее надежных российских партнеров по сервису. Эта практика широко используется нефтяными корпорациями США и Китая.

Целевыми индикаторами реализации первого этапа могли бы стать достижение 8–10%-ной доли российского сервиса на мировом рынке услуг и выручка в 2023 году в размере \$15–20 млрд.

На втором этапе к работе на мировом рынке помимо сервисных компаний ВИНК будут подключаться незави-

симые отечественные сервисные предприятия, стимулом для которых является пяти-семикратная разница сервисных цен на российском и мировом рынках.

Острая конкуренция отечественных компаний с мировыми лидерами сервисного рынка потребует привлечения не менее \$1,5–2,0 млрд в год инвестиций в разработку конкурентоспособной сервисной техники, технологий, программного обеспечения. Это позволит, с одной стороны, монетизировать при экспорте высокотехнологических нефтегазовых услуг лучшие интеллектуальные достижения отечественного ТЭК, ОПК, РАН, университетской и отраслевой науки. А с другой стороны, поднять эффективность внутреннего российского сервиса до мирового уровня.

По предварительным оценкам, начальные затраты ВИНК и государства по выводу российских компаний на глобальный рынок нефтегазового сервиса в рамках первого этапа могут составить \$5–10 млрд. Дальнейшая экспансия отечественных ВИНК и независимого сервисного бизнеса на мировой рынок высокотехнологичных нефтегазовых услуг в рамках второго этапа возможна за счет собственных заработанных средств.

В 2020 году кризис на мировом рынке нефти и газа обострился, пандемия коронавируса приобрела глобальный характер, вступило в действие соглашение ОПЕК++. Это в целом еще более усугубило проблемы в ТЭК и отечественной геофизике

Целевым индикатором реализации второго этапа (2035 год) могло бы стать достижение 30–35%-ной доли мирового сервисного рынка. Это позволит российским сервисным компаниям поднять выручку от экспорта наукоемких услуг до уровня более \$ 45–50 млрд в год, что примерно соответствует выручке от экспорта природного газа, но не привлекает обостренного внимания СМИ, любителей санкций и требует кратно меньших затрат, чем, например, строительство газопроводов «Северный поток –2», «Сила Сибири» и «Турецкий поток».

МОДЕРНИЗАЦИЯ ГЕОФИЗИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Сервисный нефтегазовый комплекс включает широкий спектр разнообразных услуг с различной степенью экспортной готовности. На наш взгляд, возвращение на мировой сервисный рынок целесообразно начинать с геофизического сервиса. Он является наиболее наукоемким, мобильным, высокотехнологичным и экономически выгодным видом услуг, менее затратным при вхождении в рынок в сравнении, например, с бурением.

Российский геофизический сервис в смертельной схватке на своей территории с лидерами мирового сервиса из США выстоял и обрел ценный опыт побед. Отечественные геофизические компании контролируют свой рынок и последовательно снижают американское присутствие на нем до уровня 5–10%.

Вернемся к ситуации на мировом сервисном рынке. В геофизическом сегменте этого рынка претендентами на лидерство могут быть лишь три страны: США, Россия и Китай. Россия с 1990 года на 30 лет покинула этот рынок, Китай занял освободившуюся позицию. Теперь в РФ созрели условия для возврата, а после его свершения возникнут проблемы передела рынка. Можно предположить, что с дружественным Китаем нам будет проще координироваться в расширении позиций каждого на этом рынке.

В соответствии с ранее изложенной тактикой, старт вывода российских геофизических активов на глобальный сервисный рынок должен происходить при поддержке международных корпораций «Роснефть» и «Газпром» (включая «Газпром нефть») силами их дочерних геофизических предприятий в рамках действующих и вновь заключаемых зарубежных контрактов по разведке и разработке месторождений нефти и газа. Координация и господдержка по продвижению на этот рынок государственных и независимых холдингов «Росгеология», «ГЕОТЕК Сейсморазведка», «Таграс-Холдинг», МАГЭ и других должны происходить при содействии Минэнерго РФ.

Не вдаваясь в детали, отметим, что в рамках реализации дорожной карты по модернизации и выводу российского геофизического сервиса на глобальный рынок предстоит:

Ведущим нефтегазовым корпорациям при реализации зарубежных контрактов по разведке и разработке нефтяных и газовых месторождений обеспечить привлечение для выполнения сервисных работ дочерних или подрядных российских геофизических компаний.

Для обеспечения высокой конкурентоспособности отечественного нефтегазового сервиса ведущим нефтегазовым корпорациям совместно с компаниями ОПК, Росатомом, учреждениями РАН, малыми и средними предприятиями геофизического приборостроения создавать совместные Центры компетенций и производства новейших образцов геофизической и другой сервисной техники, технологий и программного обеспечения.

Создать на основе партнерства государства и нефтегазовых корпораций Российский геофизический центр метрологии, сертификации и стандартизации, отвечающий за обеспечение единства и качества геофизических измерений в России и гармонизацию с мировыми центрами метрологии;

Реализовать «регуляторную гильотину» существующей нормативной базы для устранения препятствий по развитию геофизического бизнеса и построения в геофизике новой системы государственного контроля, направленной на повышение эффективности, качества информации и безопасности геофизических работ.

Эти проблемы и пути их разрешения были детально рассмотрены и обсуждены на конференциях ЕАГО в Уфе, заседаниях рабочей группы Минэнерго по вопросам развития нефтесервисных услуг в Российской Федерации.

В заключение хочу привести несколько цифр. Доходы России от экспорта нефти, природного газа и СПГ в лучшие годы текущего тысячелетия составляли около \$260 млрд. В 2019 году РФ заработала на экспорте тех же углеводородов \$170 млрд. По итогам 2020 года ожидается дальнейшее падение доходов от экспорта углеводородов, до \$110–120 млрд. Экспорт высокотехнологичных нефтегазовых услуг в потенциале может дать доход \$45–50 млрд в год при меньших капитальных вложениях.

Бизнес на услугах выигрывает ВИНК и сервисным компаниям из-за роста выручки за счет пяти-семикратной разницы внутренних и мировых цен на сервис. В этой области корпорации располагают богатым опытом, необходимой сервисной техникой, технологиями, кадрами, компетенциями, их маркетинговые службы прекрасно ориентируются в продвижении корпоративных интересов на мировом рынке.

Острая конкуренция на глобальном рынке позволит поднять эффективность внутреннего сервиса ВИНК до мирового уровня. Не в меньшей степени экспорт высокотехнологических услуг выигрывает государству как дополнительный источник валютной выручки и эффективный способ монетизации прорывных достижений отечественного оборонно-промышленного комплекса, академической, корпоративной и университетской науки. И самое главное, российский ТЭК обретает в области нефтегазового сервиса гарантированную технологическую независимость и безопасность для эффективной деятельности на глобальном рынке. 📌

ЛИТЕРАТУРА:

1. В.В. Лаптев Слабое звено в обеспечении энергетической безопасности России. // Нефтегазовая вертикаль. 2020. № 3 - 4. с.76 – 83.
2. А. Новак Сервис на перспективу. //Энергетическая политика. 2020. № 9.
3. А.В. Белошицкий Обзор мирового рынка нефтесервисных услуг. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/4999-2018-07-05-06-50-45?pop=1&tmpl=component&print=1>
4. В.В. Лаптев Российская геофизика не новом этапе развития. Бурение и нефть. 2020. №2. с. 3- 8.