



# Возвращение России на мировой рынок нефтегазсервиса



**В.В. ЛАПТЕВ,**

к.т.н., первый вице-президент  
laptev37@mail.ru

Межрегиональная  
общественная организация  
«Евро-Азиатское  
геофизическое  
общество» (МОО ЕАГО)

г. Уфа, 450078, РФ

**LAPTEV V.V.<sup>1</sup>,**  
<sup>1</sup> Interregional Public  
Organization «Euro-Asian  
Geophysical Society»  
(IPO EAGS)

Ufa, 450078,  
Russian Federation

*Доходы России от экспорта нефти, газа и СПГ в последние годы существенно снизились, что стало следствием падения спроса и цен в мире на углеводороды из-за глубокого экономического кризиса и пандемии. В зоне риска оказались компании ТЭК, обеспечивающие нефтегазовый сервис. Рассматриваются вопросы преодоления возникших проблем сервиса на внутреннем рынке и возвращения на глобальный рынок.*

УДК 550. 8: 550.392

Ключевые слова: нефтегазовый и геофизический сервис, объемы выручки, рейтинг, консолидация активов, рынок

## REFUND OF RUSSIA TO THE WORLD OIL AND GAS SERVICE MARKET

Russia's revenues from the export of oil, gas and LNG have significantly decreased in recent years as a result of the fall in demand and prices for hydrocarbons in the world due to the deep economic crisis and pandemic. Fuel and energy companies that provide oil and gas services are at risk. The issues of overcoming the problems of service in the domestic market and returning to the global market are considered.

Keywords: oil and gas and geophysical services, revenue volumes, rating, asset consolidation, market

**О**течественный комплекс нефтегазового сервиса в соответствии с «Доктриной энергетической безопасности Российской Федерации» и «Энергетической стратегией Российской Федерации на период до 2035 года» должен обеспечивать технологическую независимость и устойчивость функционирования ТЭК. В 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 РФ, в отличие от Китая и как это было в СССР, не произошла. Геофизический комплекс России по технико-экономическим показателям уступает своим аналогам в США и Китае. Отечественный сервис утратил позиции, ранее занимаемые СССР на глобальном рынке.

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 (\$ 1–1,5 млрд).

3. Разрушена действовавшая в СССР система обеспечения единства и качества геофизических измерений. Нормативная база устарела, требуется полная замена.

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

**Падение доходов от экспорта энерго-ресурсов.** Доходы России от экспорта сырой нефти и нефтепродуктов, природного и сжиженного газа в 2000–2018 гг. по данным ФТС и ЦБ РФ представлены на рис. 1. В 2019 г. доходы от экспорта сырой нефти сократились в сравнении с 2018 г. на 5,9 % и составили \$ 121,444 млрд. При этом объем экспорта нефти в физическом выражении вырос за тот же период на 6,9 млн т. Участники рынка геофизического сервиса с выручкой более 700 тыс. руб. представлены в табл. 1.

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



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

В первом полугодии 2020 г., по данным ФТС, доходы России от экспорта нефти снизилась по сравнению с первым полугодием 2019 г. в 1,5 раза и составили \$ 38,923 млрд. В физическом выражении объем экспорта нефти уменьшился на 0,6 %, до 125,082 млн т. Экспорт нефтепродуктов за тот же период упал по доходам до \$ 25,3 млрд (-26,1 %). Выручка Газпрома от экспорта газа в первом полугодии 2020 г. снизилась в 2 раза, до \$ 11,298 млрд. В первом полугодии 2020 г. компании-экспортеры СПГ получили доход в размере \$ 3,924 млрд (-12,6 %). По 2020 г. 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 гг.).** Россия обязалась сократить добычу сырой нефти на 2,53 млн барр./сут. от базового уровня в 11 млн барр./сут. в 2018 г., с августа по декабрь 2020 г. сокращение в рамках альянса произойдет до уровня 7,7 млн барр./сут., а с января 2021 г. до конца апреля 2022 г. – 5,8 млн барр./сут. Параметры сделки могут быть пересмотрены в декабре 2021 г. Таким образом, взятые Россией обязательства по сокращению добычи нефти до апреля 2022 г. и приведенная выше оценка экспортных потерь бюджета страны и компаний ТЭК позволяют оценить 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 руб. в год (около \$ 20 млрд). На долю российских независимых компаний приходится 46 % рынка, сервисных подразделений ВИНК – 36 % и иностранных компаний – 18 %. В структуре услуг лидирует эксплуатационное бурение (более 25 %), далее капремонт скважин – 10 %, ГРП – 9,6 %, геофизика (разведка + ГИС) – 8,3 % и др. Численность специалистов, занятых в сервисе, составляет более 300 тыс. человек.

По оценке Минэнерго, рынок нефтесервисных услуг в 2020–2021 гг. может упасть в 2 раза по отношению к уровню 2019 г. За этим, естественно, последует череда банкротств компаний, работающих в этой 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 г. до 50 %, что противоречит установкам Доктрины энергетической безопасности, экономическим интересам страны и ТЭК.

Для поддержки российских компаний нефтегазового сервиса Минэнерго по поручению президента России разработало программу «Незавершенная скважина» [2]. 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, с долями участия 2 % и 98 % соответственно. При этом за ВИНК остается техническая сторона по проекту – формирование заказов, управление бурением, надзор. По окончании работ вновь построенные объекты остаются на балансе SPV до выполнения



Рис. 1. Экспорт товаров России [2]

согласованных условий недропользователем, 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. Налоговый вычет будет применяться в течение трех лет с 1 января 2022 г. Размер налогового 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. Поэтому поиск эффективных путей поддержки других направлений сервиса должен быть продолжен. Это касается сейсморазведки, ГИС разведочных скважин, перфорации, ГРП и других видов сервиса.

**Рынок геофизического сервиса.** Ситуация на рынке геофизического сервиса приведена в табл. 2. Зеленым цветом закрашены показатели тех участников рынков, которые при падении объема заказов в период 2020–2022 гг. могут оказаться в зоне риска. Как следует из табл. 2, 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, «ТНГ-Групп» в составе «Таграс-Холдинг».

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 является ЦБ Российской Федерации. Наибольшему риску потери заказов на выполнение геофизических работ подвержены независимые компании. На их долю в 2019 г. приходилось 54,3 % объема сервисного рынка. Утраты этих компаний можно было бы избежать путем их вхождения на взаимовыгодных условиях в состав нефтегазовых корпораций или сервисных холдингов. В случае непринятия Минэнерго



Табл. 1. Участники рынка геофизического сервиса с выручкой более 700 тыс. руб.

РЕЙТИНГ СЕРВИСНЫХ ГЕОФИЗИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ. РОССИЯ-2019					
холдинговая принадлежность			геофизические компании		
название	выручка 2019	название	выручка, млн.руб.с НДС		
			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-Ноябрьск НГГФ	5 000	5 776
11	ПАО «НК «Роснефть»	8 676 000	ООО Башнефть-Петротест	952	1 366
			АО Самаранефтегеофизика	4500	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 геофиз.экспедиция	681	713
<b>Всего</b>		<b>22 601 789</b>		<b>153 485</b>	<b>156 814</b>
			<b>Зона риска – 54.3%</b>		<b>85 177</b>

и ВИНК защитных мер, эта категория компаний может не пережить кризиса. В худшем случае после 2022 г. восстановленные объемы сервиса достанутся 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 гг. представляется наиболее опасной для российского сервиса. Как следует из табл. 1, основными разработчиками и поставщиками приборной продукции для сервиса являются МСП компании. Зеленым цветом 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.

Табл. 2. Участники рынка геофизического приборостроения

ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЕ КОМПАНИИ - 2019	млн. руб.
Группа компаний ВНИИГИС	2 600
ООО Луч	878
АО НПФ Геофизика	955
ООО Нефтегазгеофизика	688
ООО НПО Геомаш (Группа комп.)	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 (Псков)	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
Шлюмберже (Стерлитамак+Тюмень)	907
ООО Перфотех	182
ООО Геоспейс Технолджис Евраз.	265
АО Геосвип (Росгеология)	245
<b>Всего в т.ч. компании России</b>	<b>16 639 \ 15 467</b>
<b>Зона риска МСП России – 64.7%</b>	<b>10 009</b>

### Стратегия развития нефтегазового сервиса.

Меры, предпринимаемые Минэнерго России по программе «Незавершенная скважина», 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 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 модернизированный сервисный комплекс вывести на глобальный рынок и довести его экспортную выручку до уровня, соизмеримого с доходами от экспорта природного газа. Жесткая конкуренция на мировой арене отечественных компаний с сервисом США станет мощным стимулом инновационного прорыва в обеспечении технологической независимости и безопасности ТЭК на основе использования в сервисе лучших достижений ТЭК, ОПК, РАН, университетской науки. Кратко рассмотрим эти предложения.**

**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.**

**Возврат России на мировой рынок сервиса.** Уход в 90-е гг. России с мирового рынка нефтегазового сервиса, как теперь стало очевидным, 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 США и других стран.

Ситуация на мировом сервисном рынке иллюстрируется рис. 2. В прошлом десятилетии максимум рынка составил \$ 367 млрд в 2014 г. [3]. В настоящее время его уровень варьирует в диапазоне \$ 180 – 200 млрд. В 2019 г. сервисные корпорации США здесь 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 высокотехнологических услуг. До настоящего времени власть и руководство ВИНК должно внимания этому

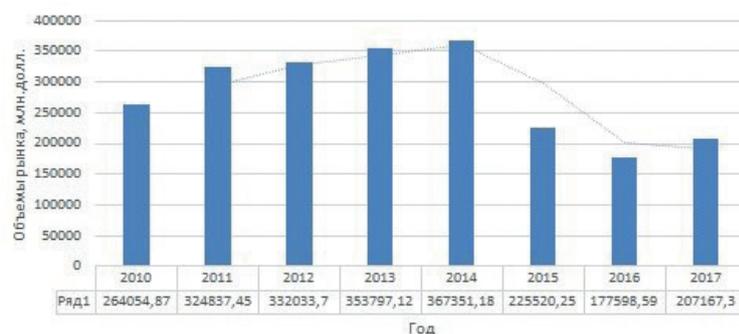


Рис.2. Объемы мирового рынка нефтегазового сервиса [3].

рынку не уделяли, 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.

Иначе поступило руководство Китая. В рамках государственной энергетической стратегии были созданы три мощные нефтяные госкорпорации: CNPC (выручка-2019 – \$ 415 млрд), CNOOC (выручка-2019 – \$ 34 млрд) и SINOPEC (выручка-2019 – \$ 445 млрд). В их составе сформированы сервисные компании мирового класса со своей наукой, КБ и производством необходимой техники. Перед сервисом поставлена задача гарантированного обеспечения нефтяных 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 корпорациями США и успешно работает в 57 странах мира с выручкой более \$ 10 млрд. В тройке крупнейших игроков сервисного рынка лидируют корпорации США, Китай перешел на второе место, оттеснив Россию на третье место.

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 гг.) главную роль в закреплении российского сервиса на мировом рынке услуг играют ВИНК с собственным дочерним сервисом. Конкурентная борьба на мировой арене предстоит с крупнейшими в мире 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 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 дочерними компаниями. Такие сервисные комплексы созданы и постоянно

наращивают свои технико-технологические возможности в составе корпораций «Роснефть» (выручка-2019 – \$ 134 млрд), «Газпром» (выручка-2019 – \$ 126 млрд), «Газпромнефть» (выручка-2019 – \$ 40,5 млрд), «Сургутнефтегаз» (выручка-2019 – \$ 1 570 млрд) и «Татнефть» (выручка-2019 – \$ 932 млрд). Корпорации «Лукойл» (выручка-2019 – \$ 7 841 млрд) и «Зарубежнефть» (выручка-2019 – \$ 92,9 млрд), 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 уровень 8–10 % доли российского сервиса на мировом рынке услуг и выручка в 2023 г. в размере \$ 15–20 млрд. Справка: ежегодный объем экспорта вооружений из России равен \$ 14–15 млрд.

На втором этапе к работе на мировом рынке помимо сервисных компаний ВИНК будут подключаться независимые отечественные сервисные компании, стимулом для которых является 5–7 кратная разница сервисных цен на российском и мировом рынках. Острая конкуренция российских компаний с мировыми лидерами сервисного рынка потребует привлечения не менее \$ 1,5 – 2,0 млрд/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 корпоративной науки, с другой, 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. Целевым индикатором реализации второго этапа (2035 г.) мог бы стать уровень 30–35 % доли мирового сервисного рынка. Достижение этой цели позволит российским сервисным компаниям поднять выручку от экспорта наукоемких услуг до уровня более \$ 45–50 млрд, что примерно соответствует выручке от экспорта природного газа, но не привлекает общественного внимания СМИ, любителей санкций и требуеткратно меньших затрат, чем, например, строительство газопроводов Северный поток-2, Сила Сибири и Турецкий поток (по оценкам аналитиков Sberbank CIB – \$ 93,4 млрд).

#### **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 [4]. Отечественные геофизические компании контролируют свой рынок (рис. 1) и последовательно снижают американское присутствие на нем до уровня 5–10 %.

**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 дочерними компаниями.**

Вернемся к ситуации на мировом сервисном рынке. В его геофизическом сегменте претендентами на лидерство могут быть лишь 3 страны: США, Россия и Китай. Россия на 30 лет покинула в 1990 г. этот рынок, Китай занял освободившуюся позицию. Теперь в России 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 стратегией, старт ввода российских геофизических активов на глобальный сервисный рынок должен происходить в составе международных корпораций «Роснефть» и «Газпром» + «Газпромнефть» силами их дочерних геофизических предприятий в рамках действующих и вновь заключаемых зарубежных контрактов по разведке и разработке месторождений нефти и газа. Координация и государственная поддержка 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:

1. 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.

2. Для обеспечения высокой конкурентоспособности российского нефтегазового сервиса ведущим нефтегазовым корпорациям совместно с компаниями ОПК, Росатома, РАН, МСП геофизического приборостроения создавать совместные Центры компетенций и производства новейших образцов геофизической и другой сервисной техники, технологий и программного обеспечения.

3. 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.



4. 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 детально рассмотрены и обсуждались 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 г. Россия заработала на экспорте тех же углеводородов \$ 170 млрд. В 2020 г. ожидается дальнейшее падение доходов от экспорта углеводородов до \$ 110–120 млрд. Экспорт высокотехнологических нефтегазовых услуг в потенциале может дать доход \$ 45–50 млрд при меньших капитальных вложениях. Бизнес на услугах выгоден ВИНК и сервисным компаниям из-за роста выручки за счет 5–7 кратной 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 выгоден 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. Лаптев В.В. Слабое звено в обеспечении энергетической безопасности России // Нефтегазовая вертикаль. 2020. № 3–4. С. 76–83.
2. Новак А.В. Сервис на перспективу // Энергетическая политика. 2020. № 9. С. 6–11.
3. Белошицкий А.В. Обзор мирового рынка нефтесервисных услуг. [Электронный ресурс]. URL: <http://uecs.ru/marketing/item/4999-2018-07-05-06-50-45?pop=1&tmpl=component&print=1> (дата обращения: 13.10.2020).
4. Лаптев В.В. Российская геофизика на новом этапе развития // Бурение и нефть. 2020. № 2. С. 3–8.

#### References

1. Laptev V.V. Slaboye zveno v obespechenii energeticheskoy bezopasnosti Rossii [Weak link in ensuring the energy security of Russia]. *Neftegazovaya vertikal'* [Oil and Gas vertical], 2020, no. 3–4, pp.76–83. (In Russian).
2. Novak A.V. Servis na perspektivu [Service for the future]. *Energeticheskaya politika* [Energy policy], 2020, no. 9. pp.6–11. (In Russian).
3. Beloshitskiy A.V. *Obzor mirovogo rynka nefteservisnykh uslug* [Review of the world market for oilfield services]. (In Russian). Available at: <http://uecs.ru/marketing/item/4999-2018-07-05-06-50-45?pop=1&tmpl=component&print=1>. (accessed: 13.10.2020).
4. Laptev V.V. Rossiyskaya geofizika na novom etape razvitiya [Russian geophysics at a new stage of development]. *Bureniye i nef'* [Drilling and oil], 2020, no 2, pp. 3–8. (In Russian). ■

**GeoEurasia 2021**  
**ГеоЕвразия-2021**  
**Геологоразведка**  
**в современных реалиях:**  
*как мы можем помочь друг другу пережить эти тёмные времена*

**2-5 марта 2021**

**www.gece.moscow**

**ONLINE**

**+250 докладов**

**+800 участников**  
**+200 компаний**

**Успейте подать доклад до 25 января 2021**

*Крупнейшее событие в геолого-геофизической области в России*