

**И.Б.СЕРГЕЕВ**, д-р экон. наук, профессор, [miner-spb@yandex.ru](mailto:miner-spb@yandex.ru)

Санкт-Петербургский государственный горный институт (технический университет)

**М.Ю.ШКАТОВ**, канд. техн. наук, директор, [albenr.geolog@mail.ru](mailto:albenr.geolog@mail.ru)

**А.М.СИРАЕВ**, инженер-геолог, [albent.geolog@mail.ru](mailto:albent.geolog@mail.ru)

Федеральное государственное унитарное научно-производственное предприятие по морским геолого-разведочным работам «Севморгео», Санкт-Петербург

**LB.SERGEEV**, Dr. in econ. sc, professor, [miner-spb@yandex.ru](mailto:miner-spb@yandex.ru)

Saint Petersburg State Mining Institute (Technical University)

**M.Y.SHKATOV**, PhD in eng. sc, director, [albenr.geolog@mail.ru](mailto:albenr.geolog@mail.ru)

**A.M.SIRAEV**, engineer-geologist, [albent.geolog@mail.ru](mailto:albent.geolog@mail.ru)

Federal State Unitarian Research and Production Company for Geological Sea Survey, Saint Petersburg

## НЕФТЕГАЗОВЫЕ СЕРВИСНЫЕ КОМПАНИИ И ИХ ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Дана характеристика ведущих мировых нефтегазовых сервисных компаний «Schlumberger», «Halliburton», «Transocean», «Weatherford International», «Baker Hughes», выделены основные виды их деятельности. Основное внимание уделено инновационному развитию компаний. Определено направление инновационного развития российского предприятия «Севморгео». Показано, что инвестиционная привлекательность нефтегазового сервиса не уступает добыче углеводородов.

*Ключевые слова* нефтегазовые сервисные компании, инновации, разведка, нефть, газ, конденсат.

## OILFIELD SERVICES COMPANIES AND THEIR INNOVATIVE DEVELOPMENT

In article the characteristic of leading world oil and gas service companies Schlumberger, Halliburton, Transocean, Weatherford International, Baker Hughes is given, their basic areas of activity are allocated. The basic attention is given their innovative development. The direction of innovative development of Russian enterprise «Sevmorgeo» is defined. It is shown, investment income of oil and gas service does not concede to business on extraction of hydrocarbons.

*Key words:* oilfield services companies, innovations, exploring, oil, gas, condensate.

Функционирование современного нефтегазового комплекса характеризуется повышением роли специализированных сервисных нефтегазовых компаний. Особенно важную роль они играют в морской разведке, добыче и транспортировке углеводородов. Направления деятельности сервисных компаний разнообразны:

- бурение разведочных и эксплуатационных скважин;
- геофизические работы;

- моделирование месторождений;
- операции цементирования, перфорации, проведения капитального ремонта скважин;
- применение методов увеличения нефтеотдачи;
- технологическое и управленческое сопровождение проектов;
- логистические и информационные услуги.

В более узком смысле к сервисным услугам обычно относят проведение комплекса

геолого-разведочных работ и различных работ со скважинами на месторождениях углеводородов. Совокупность сервисных и добывающих компаний образует ядро современного нефтегазового комплекса.

Мировыми лидерами нефтегазового сервиса являются компании «Schlumberger», «Halliburton», «Transocean», «Weatherford International» и «Baker Hughes», которые работают на континентальных и шельфовых месторождениях.

«Schlumberger» - голландско-американская компания, штаб-квартира которой расположена в Хьюстоне, является мировым лидером в области технологий для нефтяной и газовой промышленности\* и работает на протяжении 80 с лишним лет более чем в 100 странах мира. Персонал компании 77 тыс. сотрудников, ее оборот в 2009 г. достиг 22,3 млрд долларов США. Клиентами фирмы, в частности, являются «Chevron», «ConocoPhillips», «Exxon», «Pemex», «Petrobras», RD/«Shell», «Total», «Woodside». Им оказывают следующие услуги:

1. Консультирование в области бизнеса. Основное внимание уделяется повышению общей эффективности работы нефтегазовых компаний в секторе Upstream (разведке и добыче углеводородов), проблемам организации рентабельной повторной разработки старых месторождений, оптимизации применения технологий и оборудования.

2. Управление интегрированными проектами. Подразделение «Управление интегрированными проектами» решает широкий спектр задач по управлению полным циклом разработки и эксплуатации месторождений: разведка - освоение - добыча. Компания занимается всеми аспектами управления проектами от концептуального проектирования и супервайзинга услуг до выдачи готового результата.

3. Бурение, телеметрия, геофизические исследования скважин (ГИС) в процессе бурения (направленное бурение, телеметриче-

ское сопровождение бурения, организация технической поддержки операций, оценка пласта и геологическая проводка скважин).

4. Испытание, цементирование скважин. Инновационные услуги по наземным и скважинным испытаниям позволяют получать более точные результаты и помогают определить физико-химические и геологические характеристики нефтяных и газовых пластов.

5. Сейсморазведка. Система WesternGeco обеспечивает всестороннее отображение исследуемого месторождения, контроль за его состоянием и услуги сопровождения по его разработке.

6. Интенсификация добычи, разработка и внедрение в производство эффективного оборудования, корпоративных информационных систем и программного обеспечения.

В России компания работает с 1929 г., когда был заключен первый контракт с советским правительством на реализацию проектов в Баку и Грозном. В 1932 г. «Schlumberger» и правительство СССР создали совместное предприятие, которое успешно работало в течение 5 лет, провело более 7 тыс. геофизических исследований скважин общей протяженностью 1800 км практически на всей территории Советского Союза. Затем работы были прерваны. После продолжительного перерыва, в 1991 г. «Schlumberger» первой из сервисных компаний выполнила геофизические исследования скважин на Варьеганском и Тагринском месторождениях в Западной Сибири. Сегодня с компанией сотрудничают: «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Газпромнефть», ТНК-ВР, а также ряд средних и мелких предприятий. В собственность приобретено ООО «Тюменьгеофизика».

Компания организовала 25 центров НИОКР, расположенных во многих странах мира, и уделяет большое внимание разработке инновационных технологий, которые позволяют повысить рентабельность реализации проектов заказчиков. В 2001 г. был открыт Московский научно-исследовательский центр. Он ведет научную работу в области геомеханики, математики, моделирования и физики пласта, а также решает про-

\* Компания состоит из трех бизнес-сегментов: «Schlumberger Oilfield Services», «SchlumbergerSema» и прочего бизнеса. Здесь речь идет о первом сегменте - «Schlumberger Oilfield Services».

блемы в сфере разведки и добычи, актуальные именно для России (газоконденсаты, карбонатные коллекторы, тяжелая нефть, вечная мерзлота в арктических условиях). Сегодня Центр реализует более 40 совместных научно-исследовательских проектов с российскими университетами, институтами РАН и другими НИИ.

«Transocean» (США) - вторая среди сервисных нефтегазовых компаний по размеру капитализации в 2008 г. Это крупнейший в мире подрядчик буровых работ на шельфе и ведущий поставщик комплексных буровых услуг. Опыт бурения на шельфе накапливается с 1954 г. Сегодня компания имеет флот, состоящий из 138 действующих мобильных установок морского бурения и восьми строящихся. В основном это современные многоцелевые буровые суда, полупогружные платформы для сверхглубокого и арктического бурения, самоподъемные буровые установки, вспомогательные суда. Персонал компании (более 19 тыс. человек) работает в разных частях света. Оборот компании в 2009 г. составил около 11 млрд долларов США.

«Transocean» первой стала использовать буровые суда динамического позиционирования, буровые установки, способные работать круглогодично в высокоширотных приарктических условиях (в Северном море), полупогружные буровые установки и т.д. Эта компания, как и «Schlumberger», придерживается инновационной концепции развития уже длительное время. Различного типа буровые суда функционируют на шельфах Мексиканского залива. Северного моря, Бразилии, Австралии, Нигерии, Анголы, Индонезии и других регионов. Одна из самоподъемных буровых установок компании - «Transocean Nordic» - задействована в реализации проекта «Сахалин-2» на территории России.

Среди 18 имеющихся у компании судов сверхглубокого бурения выделяются «Discoverer Deep Seas», «Discoverer Enterprise», «Discoverer Spirit», «GSF C.R. Luigs» (все работают в Мексиканском заливе) и «GSF Jack Ryan» (работает на шельфе Нигерии). По своим техническим характеристикам они

способны бурить скважины под толщей воды в 10 тыс. футов глубиной 35 тыс. футов. Это уникальное достижение.

«Halliburton» (США) - третья по величине рыночной стоимости сервисная компания. Это главный конкурент «Schlumberger» на рынке морского нефтегазового сервиса. Если «Transocean» занимает только нишу буровых услуг, «Halliburton» оказывает широкий спектр услуг, сопоставимый с предложением от «Schlumberger»: от геолого-разведочных работ до транспортировки добытого сырья. Основана фирма в 1919 г., имеет богатую историю сотрудничества с североамериканскими, европейскими, ближневосточными нефтегазовыми компаниями. Численность персонала, работающего в 70 странах мира, превысила 51 тыс. человек.

«Halliburton» состоит из двух крупных дивизионов: «Бурение и оценка» и «Заканчивание скважин и добыча». Валовой доход обоих дивизионов за 2007 г. составил более 15 млрд долларов, за 2008 г. - более 18 млрд долларов США. Оборот компании в 2009 г., под влиянием кризиса, составил 14,5 млрд долларов.

Основные виды услуг компании следующие:

- геологоразведка;
- бурение;
- цементирование скважин;
- строительство трубопроводных систем и управление ими;
- технологии использования газонефтяных жидкостей;
- техническое оснащение скважин;
- способы воздействия на пласт для увеличения объемов добычи углеводородов;
- моделирование конфигурации пласта;
- консалтинговые услуги по разведке и разработке сложных месторождений (глубоководных, с падающей добычей, с тяжелыми нефтями, представляющих повышенную потенциальную экологическую опасность). Как правило, это услуги комплексного характера - от разработки проекта до составления финансовой отчетности заказчика.

Важное место в перечне сервисных продуктов «Halliburton» занимает услуга «Проектный менеджмент». Она ориентиро-

вана на компанию-клиента, которая заинтересована в оптимизации расходов, связанных с разработкой месторождения и увеличением дохода на протяжении всего проекта. «Halliburton Project Management» - интегрированная система управления проектами, построенная на синтезе геологических, технических и экономических решений. Она включает следующие структуры:

- инжиниринг и проектирование (сбор и анализ данных, выбор типа буровой установки, бурение и заканчивание скважин, управление жидкостями и отходами, разработка технологических решений, анализ и применение накопленного опыта и т.д.);

- интегрированная сервисная координация (управление обустройством месторождения, координация сервиса «Halliburton» и третьих сервисных компаний, координация логистических операций, снижение непроизводительных и временных потерь, организация взаимодействия строительства (монтажа) морских нефтегазовых сооружений с береговыми структурами и т.д.);

- проектный менеджмент (планирование реализации проекта, геолого-экономическая оценка месторождения, планирование и управление бурением и заканчиванием скважин, минимизация рисков, управление операциями по реализации проекта и т.д.);

- надзор за скважинами (гарантирование эффективности и безопасности буровых работ, контроль за соблюдением графика буровых работ, координация взаимодействия инженеров, геологов и менеджеров на месторождении, минимизация рисков и непроизводительных потерь, консультирование).

Вся система проектного менеджмента функционирует на итерационной основе: все ее элементы работают согласованно и решения координируются. Это позволяет компании-клиенту существенно повысить экономическую эффективность разработки месторождения.

В последнее время «Halliburton» активизирует свою деятельность в восточном полушарии. Для удобства работы был открыт второй, кроме хьюстонского, офис в Дубае. Определенный интерес для компании

представляет и Россия. В 1991 г. было открыто представительство в Москве.

Начало вхождения компании на российский рынок характеризовалось оказанием консалтинговых услуг. В 2007 г. компания приобрела ООО «Бурсервис», специализирующееся на направленном бурении. В 2007 г. «Halliburton» получила контракты на работы в Тюменской области: обеспечение буровыми растворами; управление отходами буровых работ; цементирование скважин; поставки бурового оборудования; направленное бурение скважин и прочее. ООО «Роснефть-Юганскнефтегаз» - дочерняя компания ОАО «Роснефть» - заключило крупный контракт с американской нефтесервисной компанией на работы по гидро-разрыву пласта на 317 скважинах Приобского месторождения.

В ноябре 2006 г. был подписан договор между компанией «Halliburton» и Тюменским государственным нефтегазовым университетом о создании на его базе учебного центра повышения квалификации работников компании. Подобные центры работают в США, Мексике, Египте и Индонезии. Первыми студентами стали норвежцы, бельгийцы, шотландцы и россияне. Преподавание ведется на английском языке - в дальнейшем выпускники центра будут работать в подразделениях «Halliburton» по всему миру.

«**Weatherford International**» - компания США, работает более чем в 100 странах и располагает персоналом около 52 тыс. человек. Она основана в начале 1940-х гг. в Хьюстоне. Продажи компании в 2009 г. составили 9 млрд долларов США. Сегодня «Weatherford International» работает в следующих направлениях:

- бурение и строительство скважин;
- оценка геологических данных на основе применения новейших измерительных технологий;
- заканчивание скважин, в том числе на глубоководных месторождениях, в среде высоких температур и высокого давления;
- разработка технологических решений и поставка оборудования для эффективного извлечения углеводородов, включая программное обеспечение;

- услуги по воздействию на пласт для j продления срока жизни скважин;
- инженерно-химические услуги.

Компания располагает технологиями разработки глубоководных месторождений, работы со сланцевыми газами и тяжелыми нефтями. Кстати, данные технологии имеются в арсенале у всех североамериканских сервисных компаний, так как нефтегазовая промышленность США и Канады уже продолжительное время осваивает именно такие месторождения. По ряду позиций «Weatherford International» является лидером сервисного бизнеса. Например, в 2008 г. при работе в Мексиканском заливе она достигла мирового рекорда в проведении каротажных и буровых работ в критических геологических условиях, когда максимальное операционное давление доходило до 32,6 тыс. фунтов на квадратный дюйм, а статическая температура превышала 200 °С.

В настоящее время компания активизировала свою деятельность и в России. Новые контракты предполагают поставки и монтаж буровых установок, оказание комплексных услуг, связанных с проведением буровых работ. В 2008 г. компанией организован учебный центр подготовки персонала при Самарском техническом университете. Центр основан для переобучения специалистов нефтегазовой отрасли, поддержки и обучения студентов-инженеров, повышения квалификации и переквалификации кадров отрасли.

«Baker Hughes» работает в 90 странах, располагая высококвалифицированным персоналом (около 34 тыс. человек). Оборот компании в 2009 г. составил 9,5 млрд долларов США. В своем нынешнем виде компания оформилась в 1987 г., когда были объединены капиталы двух крупных сервисных фирм Р.Бейкера и Х.Хьюза. В области нефтегазового сервиса компания специализируется на оказании следующих услуг:

- бурение и оценка параметров пласта;
- заканчивание скважин и их обслуживание;
- управление добычей нефти и газа;
- сбор и обработка сейсмических данных.

«Baker Hughes» активно работает и на континентальных месторождениях, и на

шельфе. Морская деятельность связана с участием в разработке глубоководных месторождений Мексиканского залива, шельфов Бразилии, Западной Африки, сложных в геологическом отношении месторождений Юго-Восточной Азии. В России компания занимается поставками бурового и добычного оборудования, принимает участие в бурении скважин на Сахалине, разработке Ванкорского месторождения в Восточной Сибири, эксплуатации нефтяных месторождений Западной Сибири.

В 2006 г. компания завершила сделку по приобретению у ТНК-ВР нефтесервисной «дочки» «Оренбургнефтегеофизика», куда входит около 30 рабочих бригад. В актив предполагается вкладывать инвестиции, размер которых в «Baker Hughes» пока не озвучивают. Новые владельцы включили «Оренбургнефтегеофизику» в структуру «Baker Atlas», компании, специализирующейся на проведении геолого-геофизических исследований.

Очевидно, что нефтегазовые сервисные компании играют очень важную роль в создании новых экономически эффективных технологий поиска, разведки и добычи углеводородного сырья. Мировой опыт показывает, что при освоении наиболее сложных в геологическом и технологическом отношении месторождений участие специализированных сервисных компаний не только экономически оправдано, но и просто необходимо. Долгосрочное сотрудничество добывающих и сервисных компаний приводит к повышению эффективности работы и тех и других.

Естественно, что сервисные компании, не имея минеральных ресурсов на балансе, располагают меньшими активами по сравнению с добывающими компаниями. Меньше и величина прибыли, как абсолютная, так и в расчете на одного занятого. Это объясняется тем, что главным ресурсом сервисных компаний являются технологии, знания и люди, ими обладающие.

В России рынок нефтегазового сервиса еще формируется. Основные тенденции состоят в постепенном выделении сервисных подразделений из нефтегазодобывающих компаний и привлечении сторонних по-

ставщиков сервиса. В первую очередь, отделяются подразделения, выполняющие сервисные работы, для которых уже существует рынок. Сторонние сервисные компании привлекаются на те операции, опыт по выполнению которых компания еще не накопила. Пока на эти высокотехнологичные виды работ имеет смысл привлекать опытные иностранные компании, поскольку за счет качества сервиса может быть получен большой экономический эффект, даже с учетом более высокой его стоимости. Сервисные «активы» на сегодня имеют «Газпром», «Татнефть», «Сургутнефтегаз». На аутсорсинг сервис передают «Лукойл», «Роснефть», ТНК-ВР.

Годовая емкость российского рынка нефтегазового сервиса оценивается примерно в 10 млрд долларов, а темп ежегодного роста составляет около 20 %. Эти показатели кратно вырастут, если добавить строительство трубопроводов и производство нефтегазового оборудования. Структура отечественного рынка нефтегазового сервиса следующая, %: бурение - 65; ГИС - 11; сейсморазведка - 8; ремонт скважин - 6; остальные виды услуг 4 и менее".

Ключевым условием успешного развития собственного нефтегазового сервиса в нашей стране становится интенсивное внедрение инноваций, как технического, так и организационно-экономического характера. Необходимо научиться грамотно управлять инновациями в современных условиях: правильно их планировать, экономически точно оценивать, координировать с заказчиками и т.д. И, конечно, необходима институциональная поддержка, за которую отвечает государство.

Мировой рост потребления углеводородного сырья и растущая степень освоения континентальных запасов обусловили активизацию поисково-разведочных и добычных

работ в акваториях Мирового океана. В последние 15 лет вновь открываемые морские месторождения нефти и газа стали основным источником прироста мировых запасов. При этом важно отметить, что примерно половина этих месторождений открывается уже вне шельфа, на глубине более 500 м. Морские месторождения отличаются более высоким уровнем сложности освоения и капиталоемкости. Эти обстоятельства делают чрезвычайно важным опережающее развитие морского нефтегазового сервиса.

В этой связи интересен опыт внедрения системы инновационного менеджмента на предприятии «Севморгео», где ведутся работы по созданию бизнес-плана. Определяющим документом для его написания является стандарт предприятия «Планирование научно-производственной деятельности - СТП 08-2008» от 12 декабря 2008 г. Документ настаивает на предварительном проведении анализа инновационного потенциала предприятия. Такой анализ поможет создать общее представление о ситуации на предприятии, проделанной и предстоящей работе, возможности (необходимости) внедрения новых технологий и методик, позволит определить сильные и слабые стороны организации, а также возможности, которые представляет рынок, и угрозы, которые от него исходят. При этом особое внимание стоит уделять вопросам конкуренции.

Анализ инновационного потенциала предприятия является важным разделом бизнес-плана, в котором целесообразно обсудить следующие проблемы:

- динамика изменения объема поставляемой продукции (услуг);
- существующие и потенциальные заказчики продукции (услуг) предприятия;
- новые виды продукции, методы и технологии проведения работ;
- существующие и потенциальные конкуренты;
- сильные и слабые стороны деятельности предприятия;
- возможности улучшения деятельности предприятия.

«Севморгео» проводит постоянный мониторинг всех инновационных направлений

\* Савостьянов Н.А. О государственной политике России в сфере нефтегазового сервиса / Н.А.Савостьянов, В.В.Лаптев // Геология нефти и газа. 2007. №2. <http://www.geoim.ru/content/view/469/290/>

*Savostianov N.A., Laptev V. K About a state policy of Russia in sphere of oil and gas service // Oil and gas geology. 2007. № 2. <http://www.geoim.ru/coment/view/469/290/>*



морских ГРП, ее менеджмент понимает, как важно непрерывно генерировать идеи создания новых продуктов (услуг) и доводить их до реальных инноваций. Подобная деятельность позволяет предприятию идти в ногу с современными технологиями и постоянно улучшать качество создаваемой продукции. Так, осенью 2009 г. оно заключило контракт с компанией «FairfieldNodal» (США) на поставку 500 автономных донных четырехкомпонентных станций Z700. На сегодняшний день развитие именно этого инновационного направления является приоритетным для «Севморгео».

Применение инновационного донного сейсмического оборудования компании «FairfieldNodal» позволит существенно расширить круг задач «Севморгео», которые могут быть решены при проведении сейсморазведочных работ. Это необходимо учесть в планировании деятельности предприятия, более того, уделить ему особое внимание.

Основной формой конкуренции в инновационной сфере является надежность, качество и научно-техническое превосходство новой продукции, которое определяется превосходством научных достижений инженерно-технических работников (интеллектуальной собственности) и аппаратно-техническими комплексами, при помощи которых эта продукция производится. Конкурирующие между собой предприятия должны идти по пути увеличения многообразия предложений на рынке. Именно этот путь сегодня выбирает «Севморгео». Путь, благодаря которому организация сможет занять определенную нишу в области морских сейсморазведочных работ.

При составлении бизнес-плана предприятия особое внимание следует уделять вопросам существующей и потенциальной конкуренции. Для этого в рамках раздела «Анализ инновационного потенциала предприятия» должна быть представлена сравнительная характеристика компаний, осуществляющих морские геофизические работы и прочие сервисные услуги. Сравнение организуется по нескольким блокам, включающим такие данные, как общая информа-

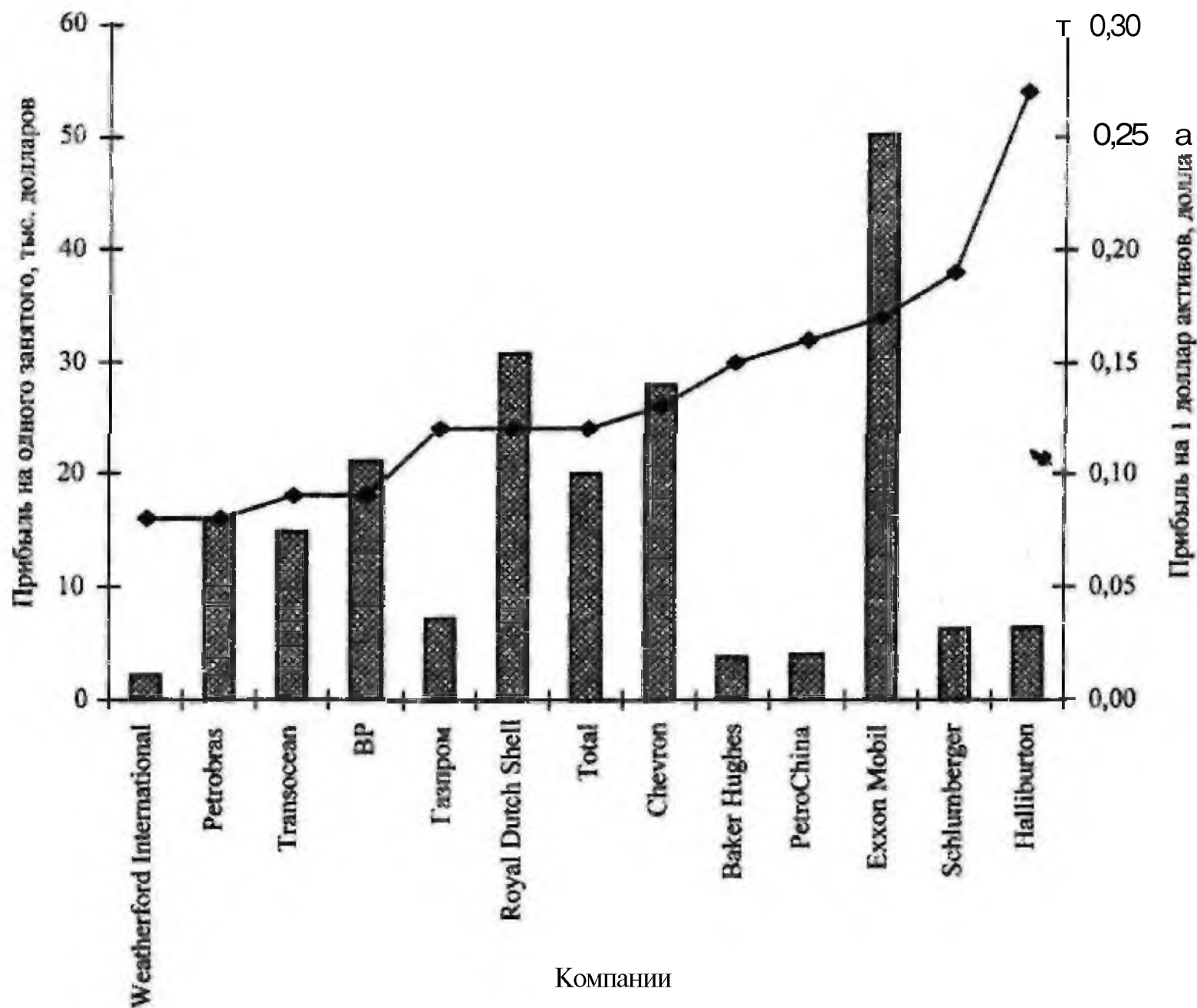
ция, основные направления деятельности, объемы выполненных работ, производственные мощности и т.д. Результатом такого сравнения может стать определение места, занимаемого предприятием морской геолого-разведочной отрасли, возможных перспектив развития, определение направлений деятельности конкурентов, их сильных и слабых сторон. На этой основе можно повысить конкурентоспособность предприятия, улучшая качество научно-производственной деятельности на любом из этапов производственного процесса.

Правомерно заключить, что исследование конкурентоспособности предлагаемых товаров и услуг, а также организаций, предоставляющих эти товары и услуги, - одно из основных звеньев исследований в экономике, позволяющее выявить сильные и слабые стороны того или иного предприятия и его продукции.

Оценку внутренней среды организации - ее силу и слабость, а также внешних и внутренних возможностей и угроз - обычно называют SWOT-анализ. Стратегия предприятия должна как можно лучше сочетать внутренние возможности (ее сильные и слабые стороны) и внешнюю ситуацию, выраженную в возможностях и угрозах, представляемых рынком. SWOT-анализ - это легкий в применении инструмент быстрой оценки стратегического положения компании.

«Севморгео» одним из первых в отрасли предприняло попытку начать систематическое планирование инновационного развития, интегрированное в систему общего бизнес-планирования на предприятии. Планирование инноваций включает разработку и обоснование плановых решений, увязку их с ресурсами, оценку экономической эффективности и анализ рисков. Немаловажно, что предприятие стратегически готово акционироваться и войти в высоко интегрированное пространство мирового морского сервиса.

Инвестиционная привлекательность нефтегазового сервиса неоспорима: по величине прибыли на 1 доллар активов ведущие зарубежные сервисные компании вполне сопос-



I

Отношение прибыли к количеству занятых (1) и величине активов (2) компаний нефтегазового сектора экономики в 2008-2009 гг.

По данным «Forbes»: <http://www.forbes.com/2010/04/21/global-2000-leading-world-business-global-2000-10Jand.html>

тавимы с добывающими (см. рисунок). Отставание по показателю «Прибыль на одного занятого» объясняется спецификой производства добывающих компаний, где в выручке доминируют доходы от реализации углеводородного сырья. Анализ финансово-экономических результатов и самой производственно-хозяйственной деятельности позволяет сделать вывод, что инвестиции и в добывающие, и в сервисные нефтегазовые компании дают примерно одинаковую прибыль. А значит, при условии нормального функционирования рынка капитала и оптимальной, сбалансированной налоговой нагрузке капитал ресурсный (которым располагают добывающие компании) и капитал интеллектуально-технический (которым располагают сервисные компании) равноценно привлекательны для инвесторов. На

курс акции данных компаний во многом влияет именно размер прибыли, приносимый единицей активов.

Таким образом, представление о том, что в нефтегазовом секторе экономики добывающий бизнес является более доходным, чем сервисный, неверно. При условии создания необходимых механизмов перетока капитала и сбалансированной системы государственного регулирования нефтегазового комплекса в целом проблема нехватки инвестиционных ресурсов в отрасль теряет свою актуальность.

Мировой опыт показывает, что переход нефтегазовых компаний на более сложные и капиталоемкие месторождения стимулирует спрос на высокотехнологичный сервис. И сервисные компании адекватно реагируют на эти вызовы. Это объективный процесс.



Если в нашей стране нефтегазовый сервис развивается недостаточно интенсивно, отставая от добывающих предприятий, то для этого есть искусственные причины. Скорее всего, они кроются в малоэффективном управлении нефтегазовыми доходами и перекосах в налогообложении, низком уровне институционального развития экономики и

отсутствии нормальных стимулов к внедрению инноваций в сервисных компаниях. На наш взгляд, именно эти проблемы должны быть в фокусе внимания как государства, так и бизнеса. В противном случае мы вынуждены будем уже в ближайшем будущем передать на аутсорсинг иностранным корпорациям весь нефтегазовый сервис.