Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт природных ресурсов

Направление подготовки 38.04.02. «Менеджмент», профиль «Экономика и управление на предприятии (в нефтяной и газовой отрасли)»

Кафедра экономики природных ресурсов

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Тема работы
Анализ эффективности сервисного обслуживания в ООО «Газпром добыча Кузнецк»

УДК 338.3

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
32ЭМ-42	Соколова Мария Владимировна		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Шарф Ирина Валерьевна	Кандидат экономических наук, доцент		

КОНСУЛЬТАНТЫ:

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭПР	Боярко Григорий Юрьевич	Доктор экономических наук, профессор		

Томск – 2016 г.

Запланированные результаты обучения по ООП 38.04.02 Менеджмент

Код результата	Результат обучения (выпускник должен быть готов)
	Общепрофессиональные и профессиональные компетенции
$Р_1$	Умение применять теоретические знания, связанные с основными процессами управления развитием организации, подразделения, группы (команды) сотрудников, проекта и сетей; с использованием методов управления корпоративными финансами, включающие в себя современные подходы по формированию комплексной стратегии развития предприятия, в том числе в условиях риска и неопределенности
$Р_2$	Способность воспринимать, обрабатывать, анализировать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями управления; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы в различных областях менеджмента; формировать тематику и программу научного исследования, обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования; проводить самостоятельные исследования в соответствии с разработанной программой; представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада
$Р_3$	Способность анализировать поведение экономических агентов и рынков в глобальной среде; использовать методы стратегического анализа для управления предприятием, корпоративными финансами, организацией, группой; формировать и реализовывать основные управленческие технологии для решения стратегических задач
$Р_4$	Способность разрабатывать учебные программы и методическое обеспечение управленческих дисциплин, умение применять современные методы и методики в процессе преподавания управленческих дисциплин
	Общекультурные компетенции
$Р_5$	Способность понимать необходимость и уметь самостоятельно учиться и повышать квалификацию в течение всего периода профессиональной деятельности, развивать свой общекультурный, творческий и профессиональный потенциал
$Р_6$	Способность эффективно работать и действовать в нестандартных ситуациях индивидуально и руководить командой, в том числе международной, по междисциплинарной тематике, обладая навыками языковых, публичных деловых и научных коммуникаций, а также нести социальную и этическую ответственность за принятые решения, толерантно воспринимая социальные, этические, конфессиональные и культурные различия

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт природных ресурсов

Направление подготовки 38.04.02. «Менеджмент», профиль «Экономика и управление на предприятии (в нефтяной и газовой отрасли)»

Кафедра экономики природных ресурсов

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой ЭПР

_____ _____ Боярко Г.Ю.
(Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

ЗАДАНИЕ
на выполнение выпускной квалификационной работы

В форме:

Магистерской диссертации

(бакалаврской работы, дипломного проекта/работы, магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	**ФИО**
32ЭМ-42	Соколовой Марии Владимировны

Тема работы:

Анализ эффективности сервисного обслуживания в ООО «Газпром добыча Кузнецк»	
Утверждена приказом директора (Дата, номер)	31.10.2016 №9237/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:	06.12.2016

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

Исходные данные к работе	Внутренняя бухгалтерская и финансовая отчетность и годовые отчеты ООО «Газпром добыча Кузнецк». Российская и зарубежная научно-публицистическая и учебная литература, материалы СМИ, статистические данные различных министерств и ведомств, нормативно-правовые акты различной юридической силы.
Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов	Особенности современного рынка сервисных услуг для нефтегазовых компаний. Государственная политика развития национального нефтесервиса. Анализ эффективности сервисного обслуживания в ООО «Газпром добыча Кузнецк».
Перечень графического материала *(с точным указанием обязательных чертежей)*	Презентация в Microsoft Office Power Point 2010 для защиты магистерской диссертации.

Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы *(с указанием разделов)*	
Раздел	**Консультант**
Социальная ответственность	Феденкова Анна Сергеевна, старший преподаватель кафедры менеджмента ИСГТ
Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:	
1.1 Содержание сервисных услуг в нефтегазовой отрасли	**1.1 Content services in the oil and gas industry**

Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику	05.02.2015

Задание выдал руководитель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Шарф Ирина Валерьевна	Кандидат экономических наук, доцент		

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
3ЭМ-42	Соколова Мария Владимировна		

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Институт природных ресурсов
Направление подготовки 38.04.02. «Менеджмент», профиль «Экономика и управление на предприятии (в нефтяной и газовой отрасли)»
Уровень образования Магистратура
Кафедра экономики природных ресурсов
Период выполнения (осенний семестр 2016/2017 учебного года)

Форма представления работы:

магистерская диссертация

(бакалаврская работа, дипломный проект/работа, магистерская диссертация)

КАЛЕНДАРНЫЙ РЕЙТИНГ-ПЛАН
выполнения выпускной квалификационной работы

Срок сдачи студентом выполненной работы:	06.12.2016

Дата контроля	Название раздела (модуля) / вид работы (исследования)	Максимальный балл раздела (модуля)
23.09.2016	Подбор, изучение и анализ основных источников информации	
01.10.2016	Разработка первого раздела работы	
07.10.2016	Корректировка первого раздела по замечаниям руководителя	
14.10.2016	Разработка второго раздела работы	
21.10.2016	Корректировка второго раздела по замечаниям руководителя	
	Разработка третьего раздела работы	
01.11.2016	Корректировка третьего раздела. Разработка введения и заключения, уточнение плана работы, согласование состава приложений	
26.10.2016	Разработка четвертого раздела работы	
04.11.2016	Корректировка четвертого раздела по замечаниям консультанта	
16.11.2016	Представление ВКР (полный текст) научному руководителю	
21.11.2016	Передача ВКР на размещение в ЭБС	
01.12.2016	Передача ВКР на рецензию	
12.12.2016	Подготовка демонстрационных материалов и доклада для защиты	

Составил преподаватель:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Шарф И.В.	к.э.н., доцент		

СОГЛАСОВАНО:

Зав. кафедрой	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
ЭПР	Боярко Г.Ю.	д.э.н., профессор		

ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА
«СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
32ЭМ-42	**Соколовой Марии Владимировне**

Институт	**Природных ресурсов**	**Кафедра**	**Экономики природных ресурсов**
Уровень образования	**Магистратура**	**Направление/специальность**	**38.04.02 Менеджмент**

Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:	
1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения: – вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.) – опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы) – чрезвычайных ситуаций социального характера.	1. Все рабочие места обеспечены современной техникой. 2. На работника воздействуют следующие вредные факторы: непостоянный шум, электромагнитное поле широкополосного спектра частот от ПЭВМ (работы по считыванию, вводу информации, работа в режиме диалога в сумме не менее 50 % рабочего времени); поражение электрическим током. 3. На рабочем месте могут возникнуть чрезвычайные ситуации природного и техногенного характера, а именно: пожар, землетрясение, химическое либо радиационное заражение.
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	1. Трудовой кодекс Российской Федерации ст. 212, 213,214; 2. Конституции РФ; 3. Федеральный закон от 24 июля 2009 г. N 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»; 4. Федеральный закон «О специальной оценке условий труда» № 426-ФЗ от 28 декабря 2013 г. 5. Правила по охране труда при эксплуатации электроустановок, утвержденные приказом Министерством труда и соцразвития РФ от 24 июля 2013 г. N 328н; 6. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» № 323-ФЗ от 21 ноября 2011 г. 7. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 12 апреля 2011 г. N 302н «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении

	которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования), и порядка проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труд»; 8. Основные экологические законы РФ; 9. Закон о социальной защите населения РФ. 10. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности».
Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:	
1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности: − принципы корпоративной культуры исследуемой организации; − системы социальных гарантий организации; − системы организации труда и его безопасности; − оказание помощи работникам в критических ситуациях; − развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;	– создание оптимальных условий труда; – социальные льготы и гарантии; – поддержание социально значимой заработной платы; – развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации.
2. Анализ факторов внешней социальной ответственности: − содействие охране окружающей среды; − спонсорство и корпоративная благотворительность; − взаимодействие с местным сообществом и местной властью; − готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д; − ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров).	– содействие охране окружающей среды; – взаимодействие с местным сообществом и местной властью; – спонсорство и корпоративная благотворительность; – обеспечение ответственности за качество компримированного газа перед потребителем.
3. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности: – Анализ правовых норм трудового законодательства; – Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов. – Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.	– Анализ специальных правовых и нормативных законодательных актов (Трудовой кодекс Российской Федерации ст. 212, 213,214); – Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации (устав компании, локальные нормативные акты).
Перечень графического материала:	
При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	

Задание выдал консультант:

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Феденкова Анна Сергеевна			

Задание принял к исполнению студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
32ЭМ-42	Соколова Мария Владимировна		

Реферат

Выпускная квалификационная работа 110 страниц, 28 рисунков, 7 таблиц, 58 источников, 8 приложений.

Ключевые слова: нефтесервисные услуги, аутсорсинг, прокат, нефтегазовое оборудование, добыча метана угольных пластов.

Объектом исследования являются сервисные услуги и их экономическая эффективность при добыче метана из угольных пластов.

Актуальность данной работы заключается в расширении практики применения аутсорсинговых услуг в производственной деятельности добывающих компаний, и как следствие возникает необходимость анализа их экономической эффективности, в частности в ООО «Газпром добыча Кузнецк» в части проката глубинно-насосного оборудования.

Цель работы: оценка эффективности сервисного обслуживания в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

В процессе исследования проведен анализ российской и зарубежной научно-публицистической и учебной литературы, материалы СМИ, статистических данных различных министерств и ведомств. В результате чего, осуществлен комплексный анализ состояния современного рынка сервисных услуг для нефтегазовых компаний, влияние зарубежных компаний на развитие нефтесервиса в России, определены основные тенденции и перспективы развития рынка сервисных услуг, произведена обработка статистической информации.

Практическая ценность работы заключается в отсутствии подобного многостороннего анализа, обработке статистических данных и расчета эффективности по данной тематике и практической применимости полученных результатов для инновационного проекта по добыче метана угольных пластов.

Степень внедрения: рекомендации специалистам, работающим в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

Экономическая эффективность/значимость работы заключается в том, что за счет перехода на схему проката глубинно-насосного оборудования на

метаноугольных месторождениях и оптимизации затрат, годовой экономический эффект составит 14,769 млн рублей.

Выпускная квалификационная работа выполнена в текстовом редакторе Microsoft Word 10.0.

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки

Нефтегазовый сектор – производства, связанные с поиском, разведкой, добычей и транспортировкой углеводородов (нефти, природного газа и различных их производных, таких как газовый конденсат, «жирный газ» и проч.).

Аутсорсинг – передача стороннему подрядчику части как традиционных бизнес функций организации так и органически присущих, либо частей бизнес-процесса компании.

Прокат нефтегазодобывающего оборудования (аренда) – это схема приобретения Заказчиком нефтегазодобывающего оборудования за плату во временное владение и пользование или во временное пользование, с предоставлением ему не только оборудования, но и полного комплекса услуг по подбору, эксплуатации, обслуживанию и ремонту нефтедобывающего оборудования.

Производственная себестоимость готовой продукции (работ, услуг) - затраты на производство продукции (работ, услуг), состоящие из стоимости материальных, трудовых и иных ресурсов, использованных в процессе осуществления производственной деятельности, включая общепроизводственные расходы.

Полная себестоимость готовой продукции (работ, услуг) – затраты на производство и реализацию готовой продукции (работ, услуг), складывающиеся из производственной себестоимости готовой продукции (работ, услуг), планируемых к реализации с учетом общехозяйственных и коммерческих расходов (расходов на продажу) планируемого периода.

ТЭК – топливно-энергетический комплекс

НГС – нефтегазовый сектор

ГРР – геологоразведочные работы

ВИНК – вертикально интегрированные нефтяные компании

МРП – межремонтный период

ГНО – глубинно-насосное оборудование

УШВН – установка штангового винтового насоса

УЭЦН – установка электроцентробежного насоса

УШГН – установка штангового глубинного насоса

ОС – объекты основных средств

МПА – материальные поисковые активы

ПРС – подземный ремонт скважин

ОПР – опытно-промышленная разработка

КПГ – компримированный природный газ

КСО – корпоративная социальная ответственность

Оглавление

Реферат 9

Определения, обозначения, сокращения, нормативные ссылки 11

Введение 14

1 Особенности современного рынка сервисных услуг для нефтегазовых компаний 17

1.1 Содержание сервисных услуг в нефтегазовой отрасли 17

1.2 Российский рынок нефтесервисных услуг: структура, особенности и тенденции 21

1.3 Зарубежная практика регулирования нефтесервисного рынка 36

2 Государственная политика развития национального нефтесервиса 40

2.1 Влияние зарубежных компаний на развитие и конкурентоспособность российских сервисных компаний 40

2.2 Основные пути, модели и перспективы развития нефтегазового сервиса в России 43

4 Социальная ответственность ООО «Газпром добыча Кузнецк» 51

4.1 Определение стейкхолдеров ООО «Газпром добыча Кузнецк» 51

4.2 Определение структуры программ корпоративной социальной ответственности ООО «Газпром добыча Кузнецк» 52

4.3 Определение затрат на программы корпоративной социальной ответственности ООО «Газпром добыча Кузнецк» 54

4.4 Оценка эффективности и выработка рекомендаций 55

Заключение 61

Список публикаций 64

Список использованных источников 65

Приложение А The content of services in oil and gas industry……...71

Введение

В условиях ориентации мирового сообщества к эколого-экономическому устойчивому развитию вопросы снижения выбросов парниковых газов в атмосферу актуализируют задачу использования метана угольных пластов в качестве одного из источников энергообеспечения населенных пунктов регионов добычи угля.

В тоже время одним из факторов рационального природопользования являются существующие макроэкономические условия, которые определяют задачу поиска организационных механизмов повышения экономической эффективности деятельности компаний, осуществляющих добычу метана из угольных пластов, в частности ООО «Газпром добыча Кузнецк».

В целом актуальность проектов по добыче метана из угольных пластов как «новой газовой отрасли» Кузбасского региона заключается, во-первых, в замещении природного газа, поставляемого в Кемеровскую область по системе магистральных газопроводов ПАО «Газпром», на газ собственных источников и перераспределении потоков природного газа через единую систему газопроводов; во-вторых, в решении социально-экономических и экологических задач.

Имеющийся опыт большинства нефтяных компаний, доказывает, что одним из организационных механизмов является использование нефтесервисных услуг, позволяющих за счет передачи функций внешнему подрядчику, сокращать эксплуатационные издержки и сосредоточиться на основном виде деятельности.

Целью данной работы является анализ эффективности сервисного обслуживания в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

Представленная цель в выпускной квалификационной работе обусловила необходимость решения следующих задач:

- изучить содержание сервисных услуг;
- провести анализ российского и зарубежного нефтесервисных рынков;

– провести анализ конкурентоспособности российских и иностранных сервисных компаний, определив перспективы их развития;
– провести обзор рынка по выбору сервисной компании для нужд ООО «Газпром добыча Кузнецк»;
– оценить эффективность сервисного обслуживания в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

Объект исследования – сервисные услуги и их экономическая эффективность при добыче метана из угольных пластов.

Предметом исследования является – ООО «Газпром добыча Кузнецк».

Методами исследования магистерской диссертации являлись сбор, анализ и обработка статистической информации, сравнение экономических показателей проектных и фактических, полученных при реализации проектных решений.

Информационной базой для написания выпускной квалификационной работы послужили российская и зарубежная научно-публицистическая и учебная литература, материалы СМИ, статистические данные различных министерств и ведомств, нормативно-правовые акты различной юридической силы, внутренняя бухгалтерская и финансовая отчетность и годовые отчеты ООО «Газпром добыча Кузнецк».

Обзор литературы

Российская и зарубежная научно-публицистическая и учебная литература, материалы СМИ, статистические данные различных министерств и ведомств, нормативно-правовые акты различной юридической силы, внутренняя бухгалтерская и финансовая отчетность и годовые отчеты ООО «Газпром добыча Кузнецк».

Официальные сайты нефтегазовых сервисных компаний:

Бейкер Хьюз, Шлюмберже, Халибертон, Роснефть, Татнефть, Новомет, Борец и другие.

Официальные сайты аналитических центров: Аналитический центр при Правительстве РФ, консалтинговая фирма «Делойт».

1 Особенности современного рынка сервисных услуг для нефтегазовых компаний

1.1 Содержание сервисных услуг в нефтегазовой отрасли

Стремясь сократить издержки производства и сбыта, крупные нефтяные и газовые добывающие компании используют аутсорсинговую модель ведения бизнеса, привлекают для выполнения многих производственных процессов специализированные сервисные компании, имеющие большой опыт работ и обеспечивающие уменьшение затрат на добычу нефти и газа [1, с.12].

Необходимо разграничить два понятия субподряд и аутсорсинг.

Под «субподрядом» понимается единовременное выполнение объемов работ, после которого следует процедура приема-сдачи и прекращение обязательств.

Под «аутсорсингом» подразумевается передача стороннему подрядчику (компании-аутсорсеру) части традиционных и органически присущих организации бизнес функций, или частей бизнес-процесса компании. При этом, компания-аутсорсер оказывается частью команды компании-заказчика, и работает над определенными, специально поставленными задачами [1, с. 9]. Сервисные компании, зачастую, работают в качестве исполнителей (подрядчиков) и не имеют на своем балансе запасы сырья.

Крупные западные компании нефтегазовой отрасли еще в 50-х годах задумались о необходимости выделения сервисных подразделений из своих составов, тем самым аккумулировать свои ресурсы, главным образом финансовые и человеческие, на основной деятельности, а именно, управлении процессами разведки, добычи нефти, ее переработки и сбыте нефтепродуктов. Ранее входившие в нефтяные концерны сервисные подразделения были выделены в отдельные самостоятельные компании. Далее, происходил активный процесс слияния и укрупнения сервисных компаний, в том числе с различными видами деятельности, прежде всего, для создания возможности предоставления заказчику полного спектра необходимых услуг – интегрированного сервиса, а также уве-

личения капитализации компании. В результате чего, улучшалась экономическая эффективность затрат на сервис для заказчика – нефтяной компании, возросла конкурентоспособность самой сервисной компании.

По мнению к.э.н. Н.Г. Сорокиной «Общемировая тенденция выделения сервисных компаний из состава нефтегазодобывающих предприятий в самостоятельные корпорации обусловлена следующими факторами»:

- кардинальное повышение качества и эффективности сервиса возможно только за счет специализации;
- серьезные инвестиции в науку и новые технологии окупаются только тогда, когда результаты имеют широкое применение не только внутри одной корпорации;
- повышение конкурентоспособности и рыночная адаптация к научно-техническому прогрессу возможны только в условиях конкуренции и отделения функции заказчика от функции подрядчика;
- возможность выбора лучших из лучших, существенное снижение бремени социальных проблем.
- концентрация квалифицированных и высокооплачиваемых специалистов возможна и экономически оправдана только в специализированных фирмах;

По мнению д.э.н. Л. Н. Рудневой «Объективной экономической основой развития аутсорсинга на рынке услуг при добыче нефти и газа стало влияние следующей группы факторов»:

- невыгодность содержания в собственности машин и оборудования для бурения, капитального ремонта и геолого-разведочных работ;
- стремление добывающих компаний перенести риски недоиспользования техники и персонала на сервисные компании;
- развитие специализированных сервисных компаний на рынке добычи нефти и газа;
- повышение эффективности добывающих компаний за счет сосредоточения усилий на главных направлениях деятельности [1].

Под «нефтесервисом» подразумевается предоставление комплекса услуг или выполнения производственных работ, часть которых по действующему общероссийскому классификатору видов экономической деятельности связана с добычей нефти и газа; часть – с другими видами деятельности. Комплекс сервисных услуг включает в себя:

- бурение, строительство скважин и сопутствующие работы;
- ремонт (текущий и капитальный) скважин;
- сейсмические исследования;
- геофизические работы;
- интенсификация добычи (в частности, гидравлический разрыв пласта, обработка призабойной зоны пласта);
- производство, обслуживание и ремонт нефтегазодобывающего оборудования;
- капитальное строительство инфраструктуры, например, дорог и прочих объектов;
- производство химических реагентов и растворов;
- специализированное строительство, диагностика и ремонт промысловых и магистральных трубопроводов;
- разработка программного обеспечения для нефтегазовой геологии, геофизики, бурения, добычи сырья и т.п.
- услуги технологического и общего транспорта;
- работы, связанные с экологическим обеспечением добычи углеводородов.

Рынок нефтесервисных услуг, как сегмент мировой экономики, динамично развивается и неразрывно связан с секторами национальной экономики, такими как машиностроение, металлургия, приборостроение, а также с компьютерными и информационными технологиями.

Кроме того, если в западных странах, где рынок сервисных услуг имеет многолетнюю историю, то в России формирование услуг аутсорсинга имеет свой путь развития и, несомненно, характеризуется значительно меньшими

темпами, в ряде случаев технологическое отставанием в наборе предоставляемых квалифицированных услуг, особенно при освоении сложных месторождений, чем в развитых странах Европы. В данное время идет активное формирование рынка нефтегазового сервиса под значительным влиянием общемировых тенденций, при этом в условиях санкционного давления с повышением значимости отечественных компаний.

Сегменты рынка нефтегазового сервиса в России представлены на рисунке 1, из которого видно, что основную долю (46%) занимает сектор бурения и 21 % сектор текущего и капитального ремонта скважин.

Рисунок 1 – Структура российского рынка нефтесервисных услуг

Зарубежные специалисты аналитического агентства Spears & Associates, выделяют 32 рыночных сегмента. Доля основных сегментов в мировом рынке нефтесервисных услуг представлена на рисунке 2 [2].

Структура рынка показывает, что в мировой практике, так же как и на российском рынке, одним из приоритетных направлений аутсорсинга рынка сегментов применения является бурение скважин.

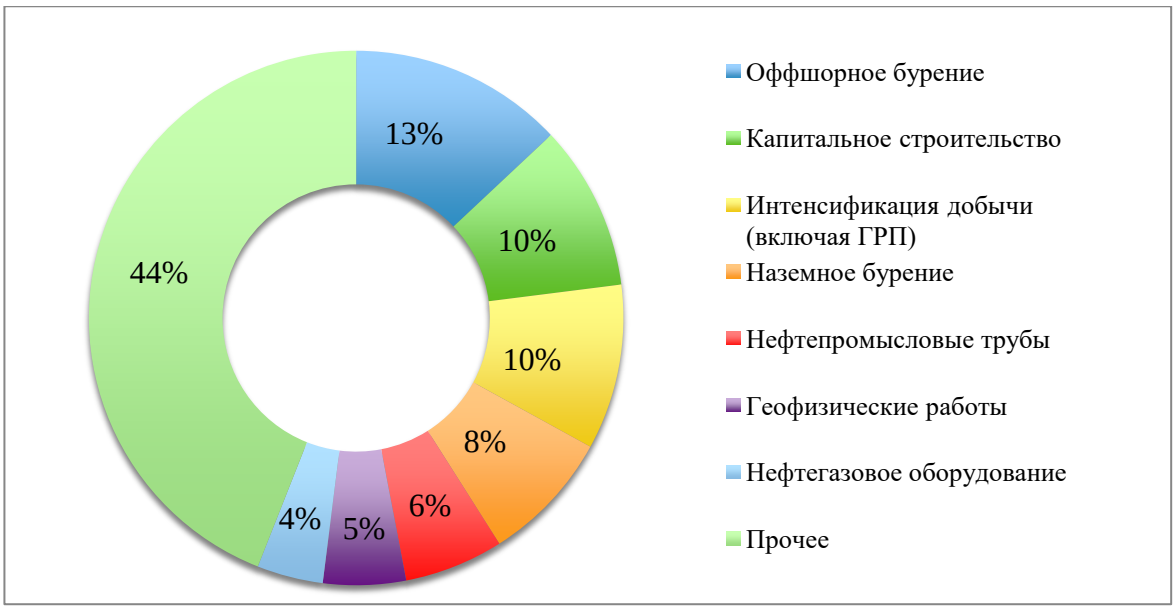


Рисунок 2 – Структура мирового рынка нефтесервисных услуг

Таким образом, нефтегазовый сервис считается комплексом услуг, от масштабов и свойства которых находится в зависимости благосостояние нефтегазовой отрасли Российской Федерации – ключевого поставщика денежных средств в государственную казну, значит, и благополучие страны и всего народонаселения.

По оценкам Министерства энергетики РФ, ТЭК гарантирует 29,5 % ВВП и 41,5 % налоговых таможенных поступлений в экономную систему Российской Федерации [3].

1.2 Российский рынок нефтесервисных услуг: структура, особенности и тенденции

Российский рынок нефтесервиса представлен компаниями, которые подразделены по группам:

– подразделения вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), например ООО «Газпромнефть-Нефтесервис», ООО «РН-Бурение», выделившиеся из состава нефтегазодобывающих предприятий

и обычно ориентирующиеся на обслуживание своих «материнских» компаний;

- российские нефтесервисные холдинги, крупные сервисные компании, в том числе с участием иностранного капитала (Римера, Газпром бурение, Интегра, IG Seismic Services, ВНИИБТ, группа ERIELL, TGT Oil and Gas Services, Буровая компания Евразия, ПромТехИнвест, ТНГ-Групп, Новомет);
- крупные международные компании (Baker Hughes, Schlumberger, Weatherford, Halliburton),которые обладают современными технологиями и предоставляют практически полный комплекс сервисных услуг на нефтегазовом рынке;
- малые и средние сервисные компании, «молодые компании» («Российские нефтегазовые технологии»).

Главная цель ВИНК сводится к сокращению затрат на нефтегазовый сервис и повышению качества услуг за счет возможности оперативного контроля сроков и стоимости выполненных подрядчиками работ. Вряд задач нефтесервисных компаний включено эффективное управление собственными ресурсами на основе детального представления о процессах и активах добывающей компании.

Если раньше нефтяные компании 70% сервисных работ проводили своими силами, а позже, кроме «Сургутнефтегаза» и «Татнефти», выделили сервис из своей структуры. В последствие стало ясно, что вновь образованные сервисные компании не обладали возможностями крупных зарубежных сервисных игроков, что стало предпосылкой для поглощений. После кризиса 2008–2009 годов в России продолжились активные процессы консолидации на сервисном рынке. В качестве примера, можно отметить сделку «Интегры», «Геотек-Холдинга» и Schlumberger по слиянию активов в холдинге IG Seismic Services (IGSS). Еще одним событием стало приобретение в конце 2011 года «Газпромбанком» 46% акций Международной сервисной группы Eriell (в настоящее время доля банка составляет 39,6%). Стали появляться современные отече-

ственные сервисные компании, такие как «НТС-Лидер», «Римера», «Интек», «Миррико», БКЕ, ССК и другие.

Новые слияния и поглощения на рынке тем более вероятны, чем больше растет рынок и чем масштабнее задачи. Это определяется реализацией таких проектов, как разработка месторождений Ванкорского кластера «Роснефти», Южно-Русского месторождения «Газпрома» в Западной Сибири, месторождений Сахалина, проекта «ЛУКОЙЛа» и «Башнефти» по разработке месторождений им. Требса и Титова в Ненецком автономном округе и других.

В результате реструктуризации нефтяных и газовых добывающих компаний, образования новых организаций, прихода зарубежных игроков на российском нефтегазосервисном рынке в настоящее время по разным оценкам работает 200-300 компаний.

Количество сервисных компаний меняется постоянно в результате происходящих процессов слияний и поглощений.

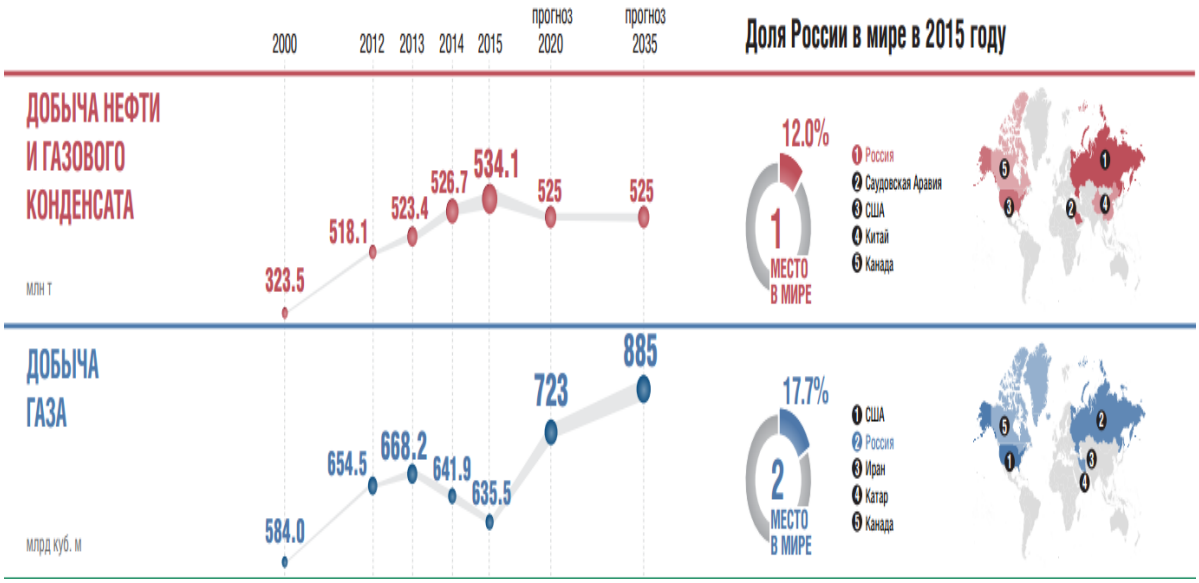
Стоит обратить внимание на активность ОАО «Росгеология», которая может в дальнейшем стать государственной корпорацией [9]. На конец 2013 года в структуру холдинга входило 37 геологических предприятий России, и компания продолжает дальнейшую консолидацию активов государственных предприятий, согласно стратегии развития до 2020 года в ее состав должны войти еще 14 геофизических предприятий. В 2014 году Указом Президента РФ «О развитии открытого акционерного общества ОАО «Росгеология» № 103 компании были переданы 100% минус одна акция ОАО «Зарубежгеология» [11].

Несмотря на сложившуюся в последние два года макроэкономическую обстановку и неопределенность на рынке, наблюдается тренд к стабилизации структуры и росту рынка нефтесервисных услуг.

В соответствии с проектом «Энергетической стратегии России на период до 2035 года», на рисунке 3 представлена динамика добычи и прогноз основных энергоресурсов в России [4].

Анализ показателей предполагает, что в дальнейшем на рынке нефтегазовой отрасли будет ожидаться спрос на услуги в сегменте бурения, ремонта

скважин, геофизических услуг и т. д. В первую очередь это связано, с необходимостью поддерживать добычу в традиционных провинциях, а также осваивать новые месторождения (в Восточной Сибири и российской части Каспия).

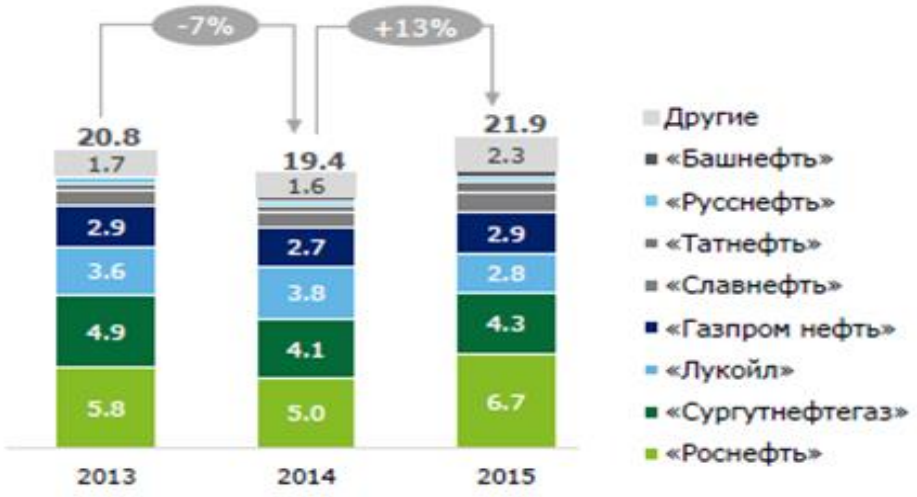


Источник: Оценка по данным Минэнерго России, ЦДУ ТЭК

Рисунок 3 – Динамика добычи основных энергоресурсов в России

Рассматривая итоги ушедшего года, можно отметить определенное подтверждение данных прогнозов. Так, значительная часть крупных игроков нарастили объемы бурения, реализовав свои годовые планы по эксплуатационному бурению. В 2015 году общий объем рынка эксплуатационного бурения вырос на 13% , о чем свидетельствует показатели, изображенные на рисунке 4.

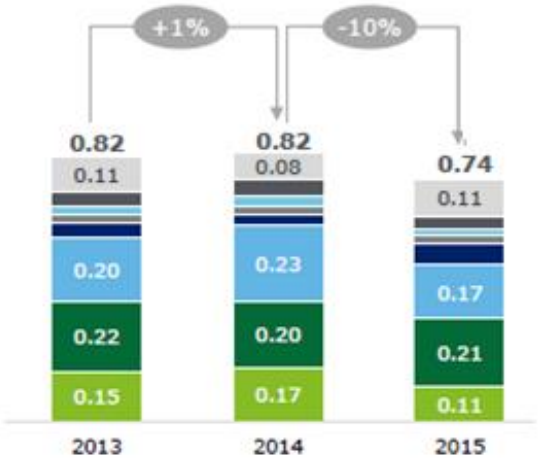
Согласно заявлениям представителей большинства компаний в 2016 году они «не планируют сокращать объемы эксплуатационного бурения. Среди крупных игроков выделяется «Роснефть», которая планирует нарастить объемы эксплуатационного бурения не менее чем на 30%» [5].



Источник: журнал «Нефтегазовая Вертикаль» (ЦДУ ТЭК), данные компаний

Рисунок 4 – Проходка в эксплуатационном бурении, млн м

Объем рынка поисково-разведочного бурения в 2015 году (рисунок 5), наоборот уменьшился на 10% и, это обусловлено неопределенностью на рынке и приостановкой участия в дорогостоящих ГРР-проектов.

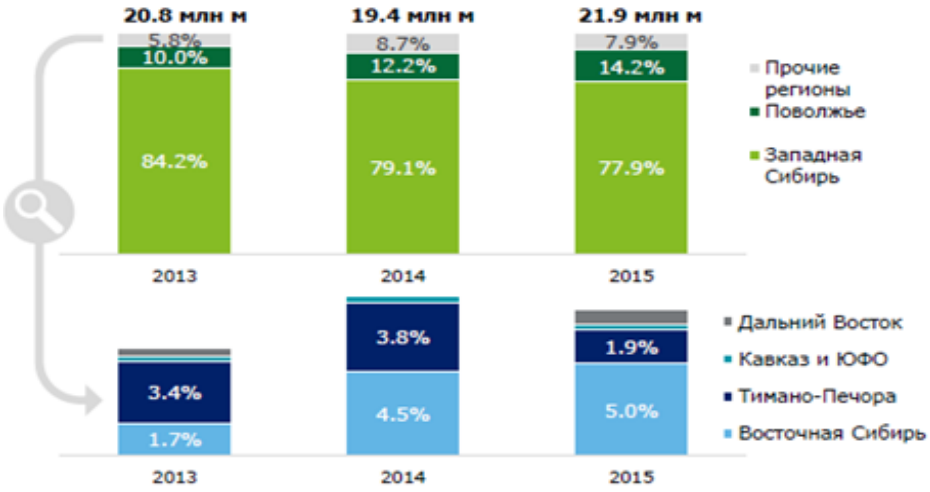


Источник: журнал «Нефтегазовая Вертикаль» (ЦДУ ТЭК),данные компаний

Рисунок 5 – Проходка в поисково-разведочном бурении, млн м

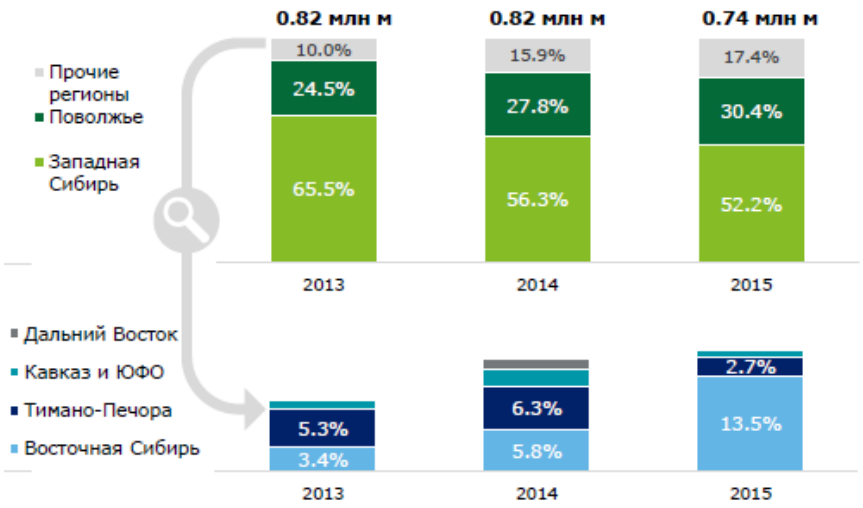
Распределение проходки эксплуатационного бурения и поисково-разведочного бурения изображено на рисунках 6 и 7, на которых видно, что по-прежнему главным нефтяным регионом России является Западная Сибирь, на

долю которой приходится 78% проходки в эксплуатационном бурении в России и 52% в поисково-разведочном.



Источник: журнал «Нефтегазовая Вертикаль» (ЦДУ ТЭК), анализ «Делойта»

Рисунок 6 – Распределение проходки в эксплуатационном бурении



Источник: журнал «Нефтегазовая Вертикаль» (ЦДУ ТЭК), анализ «Делойта»

Рисунок 7 – Распределение проходки в поисково-разведочном бурении

Однако с 2013 года доля Западной Сибири в общем объеме проходки в вышеуказанных областях снизилась на 6 и 13 % соответственно. Основные

объемы капитальных вложений в 2015 году были направлены в главный нефтяной регион России и, по сравнению с 2014 годом увеличились на 17% .

В Восточной Сибири продолжает наблюдаться «стабильный и быстрый рост объемов бурения: проходка за 2013–2015 годы выросла более чем в 3 раза и в 2015 году составила 5% от эксплуатационного бурения по России и 13,5% от поисково-разведочного» [6]. Капитальные вложения в Восточную Сибирь выросли на 70%, начиная с 2013 года, что обусловлено увеличением добычи в этом регионе.

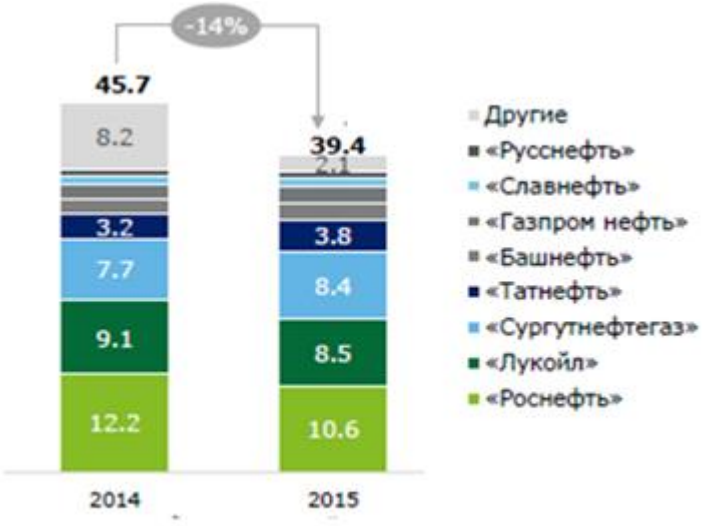
По сравнению со значительным увеличением капитальных вложений в строительство поисково-разведочных скважин в 2014 году, в 2015 наблюдается небольшой спад. В регионах Восточной и Западной Сибири объем капитальных вложений увеличился на 16%, однако в Тимано-Печорском регионе он значительно уменьшился.

По мнению экспертов, «объемы бурения на Дальнем Востоке продолжают существенно меняться от года к году: в то время как в 2015 году доля в эксплуатационном бурении выросла на 0,7 %, по показателю поисково-разведочного бурения наблюдалось падение на 1,4 %» [5].

Большинство основных игроков на рынке («Башнефть», «Русснефть», «Татнефть», «Славнефть», «Газпром нефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз», «Роснефть») увеличили объемы капитальных вложений по сравнению с 2014 годом, что обусловлено исчерпанием «старых» крупных высокопродуктивных месторождений, необходимостью в увеличении их нефтеотдачи и изношенностью оборудования.

Согласно заявлениям представителей большинства компаний, в 2016 году, под давлением неопределенности на рынке, они не планируют сокращать объемы капитальных вложений в строительство эксплуатационных и поисково-разведочных скважин. «Сургутнефтегаз» – одна из немногих компаний на рынке, которая нарастила объемы капитальных вложений, увеличив их более чем в 1,5 раза.

Объем расходов на подземные ремонты в 2015 году общий снизился на 14% и составил 39,4 млрд рублей (рисунок 8). Большинство крупных игроков, за исключением «Сургутнефтегаза» и «Татнефти», сократили свои вложения в ремонты.



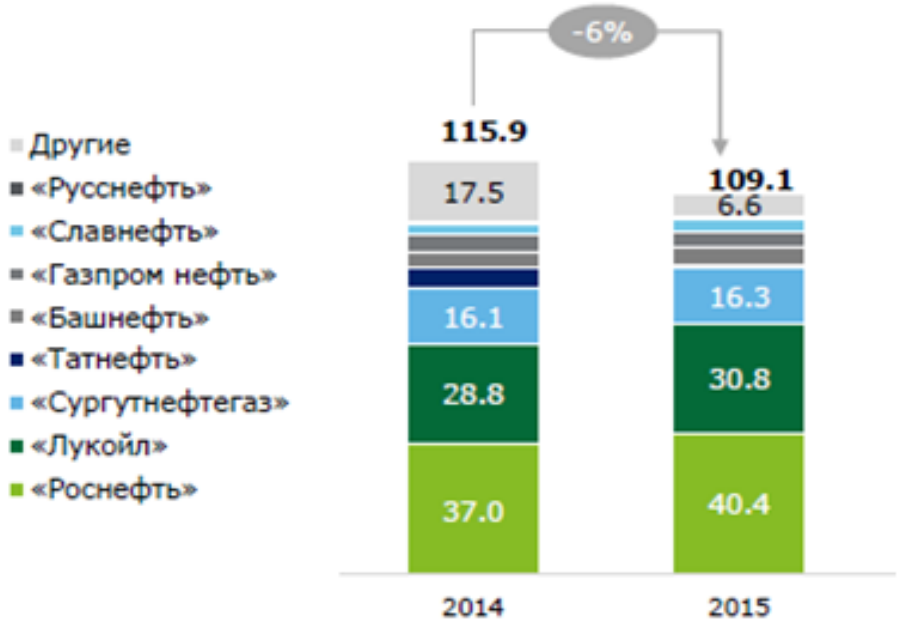
Источник: ЦДУ ТЭК

Рисунок 8 – Расходы на подземные ремонты, млрд рублей

Таким образом, можно предположить, что в 2016 году снижение расходов на подземные ремонты, вероятно, замедлится, и к концу года совокупная стоимость реализованных подземных ремонтов может вернуться на уровень 2014 года.

Общий объем вложений компаний в капитальные ремонты в 2015 году сократился более чем на 6% (рисунок 9) и составили 109,1 млрд рублей.

Несмотря на общее сокращение объемов расходов, почти все крупные игроки увеличили свои вложения в капитальные ремонты.

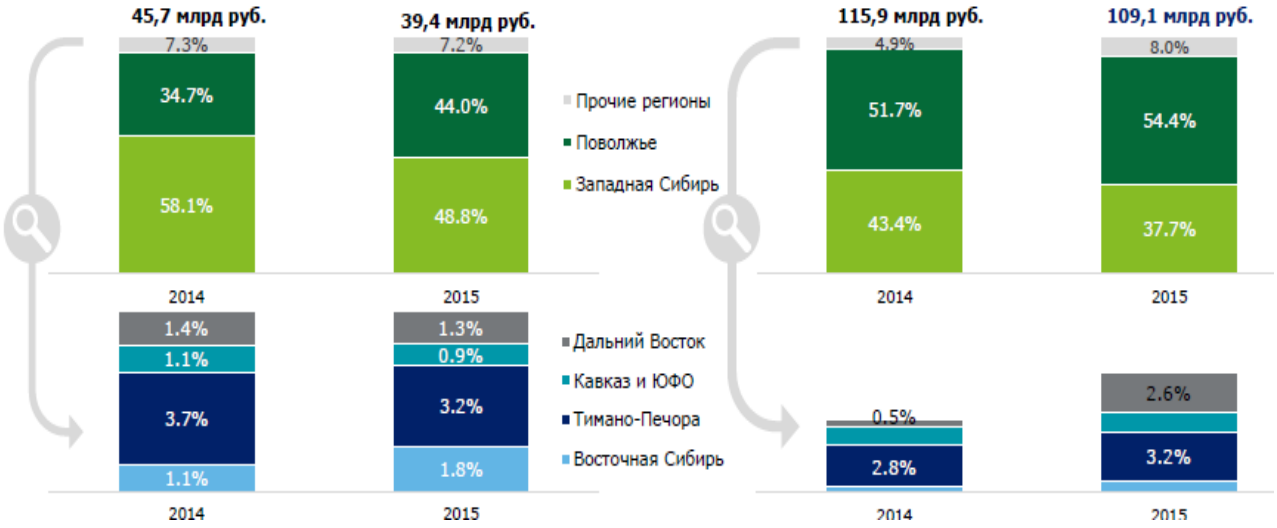


Источник: ЦДУ ТЭК

Рисунок 9 – Расходы на капитальные ремонты, млрд рублей

Что касается расходов (рисунок 10), Западная Сибирь, лидирующая по величине расходов на подземные ремонты, потеряла в 2015 году 9 % своей доли в пользу Поволжья и Восточной Сибири. Распределение прочих регионов по совокупным расходам на подземные ремонты изменилось незначительно.

Распределение регионов по величине расходов на капитальные ремонты также претерпело изменения за прошедший год. Так доли Кавказского региона, Тимано-Печоры и Восточной Сибири по вложениям в капитальные ремонты выросли незначительно, а доля Поволжья и Дальнего Востока, наоборот, увеличились на 3 % и более чем в 5 раз соответственно, в то время как доля Западной Сибири упала более чем на 6 % [6].

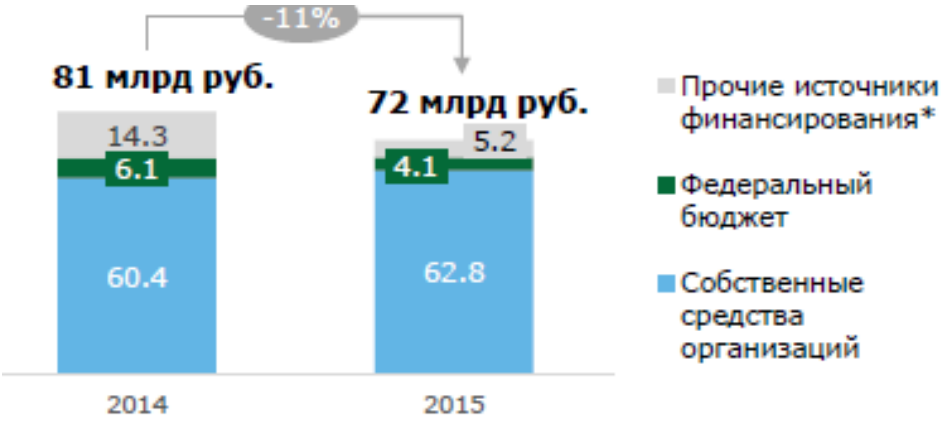


(а) (б)

Источник: ЦДУ ТЭК, анализ «Делойта»

Рисунок 10 – Расходы на подземные (а) и капитальные (б) ремонты по регионам, млрд рублей

Динамика объема рынка геофизических исследований в горнодобывающей и нефтегазовой промышленности, представленная на рисунке 11 наглядно показывает, что в 2015 году произошло падение расходов на геофизические исследования(ГИС и сейсморазведка).Объем рынка геофизических услуг составил 72,06 млрд рублей, что на 11% меньше, чем в 2014 году.



* Бюджеты субъектов Российской Федерации, кредиты, средства отечественных и зарубежных инвесторов

Источник: Роснедра, анализ «Делойта»

Рисунок 11 – Динамика объема рынка геофизических исследований в горнодобывающей и нефтегазовой промышленности

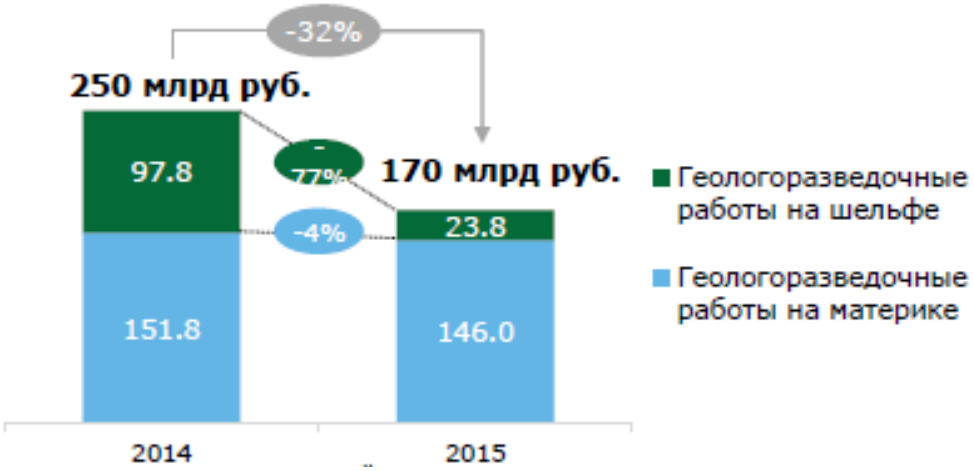
Значительное сокращение объемов финансирования наблюдается со стороны отечественных и зарубежных инвесторов.

Экономические санкции и геополитическая нестабильность остаются ограничителем притока капитала. Сокращение государственных расходов произошло в рамках ожидаемого сокращения федерального бюджета.

В 2015 году сократились расходы на проведение геологоразведочных работ, при этом особо ощутимо сокращение расходов на работы по шельфовым проектам — на 77% по сравнению с 2014 годом (рисунок 12).

Основная причина сокращения объемов работ на шельфе –высокая, зачастую необоснованная в условиях низких цен на нефть, себестоимость шельфовой добычи.

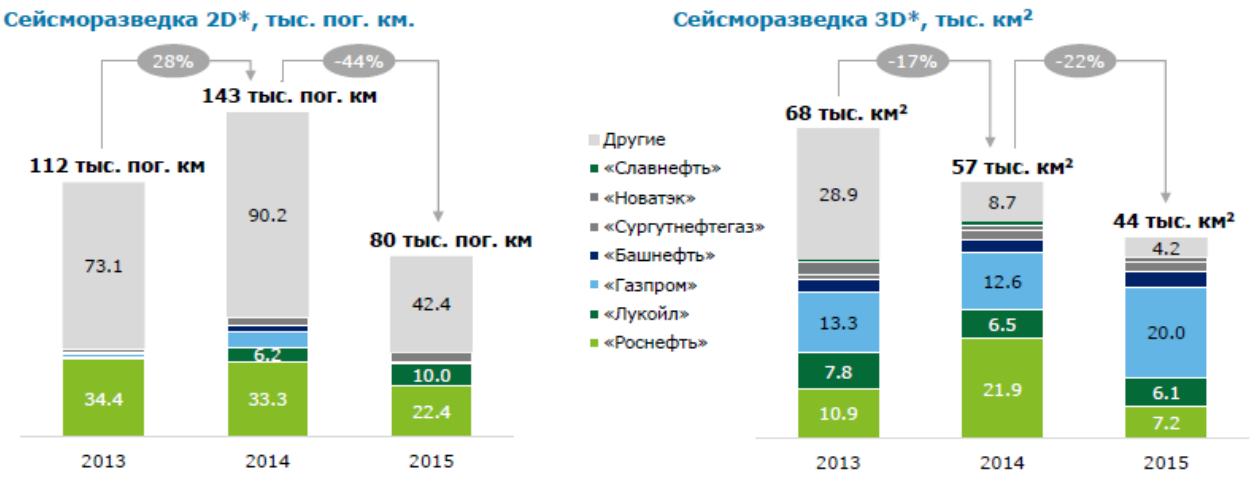
Кроме того, снижение объемов геологоразведочных работ на шельфе объясняется переносом сроков буровых работ по 10 крупным проектам со стороны «Роснефти». Причина переноса — уход иностранных партнеров и экономические санкции.



Источник: Роснедра, анализ «Делойта»

Рисунок 12 – Территориальная структура рынка геологоразведочных работ в нефтегазовой промышленности

В сегменты рынка сейсморазведки 2D и 3D в 2015 году наблюдается значительное уменьшение объемов рынка — на 44% год к году, на 22% соответственно (рисунок 13).



* в объем рынка входит как нефтегазовая, так и горнодобывающая промышленность

Источник: Отчеты компаний, Роснедра

Рисунок 13 – Объем рынка сейсморазведки

Данная тенденция связана с тем, что компании постепенно отказываются от данного вида сейсморазведки в пользу более информативной 3D-сейсморазведки.

Ключевым генератором спроса на рынке 2D-сейсморазведки является компания «Роснефть», в 2015 году на ее долю приходилось 28% сегмента.

Ключевым генератором спроса на рынке 3D-сейсморазведки является компания «Газпром», в 2015 году на ее долю приходилось 45% сегмента.

Объем рынка насосного сервиса по количеству проведенных насосно-сервисных операций в период 2012-2014 годов имел устойчивую положительную динамику, однако в 2015 году наблюдалось снижение на 1,8%. Данный спад обусловлен ростом МРП и завершением модернизации парка насосных установок, которая была начата нефтедобывающими компаниями в 2012-2014 годов. Наибольшее количество насосно-сервисных операций пришлось на «Роснефть» (31% от общего рынка) и «ЛУКОЙЛ» (26%).

За период 2010-2015 годов «наблюдался спад использования штанговых насосов с 53 676 единиц до 48 819 единиц, что преимущественно связано с переходом от ШГН к УЭЦН». Наряду с этим отмечался стабильный рост в ис-

пользовании УЭЦН. В 2015 году количество скважин, оборудованных УЭЦН, достигло 94 773 единиц.

В 2015 году объем рынка насосного сервиса составил 88,2 млрд руб.

Наибольший объем насосных услуг, как по количеству операций, так и в денежном выражении пришелся на Западную Сибирь.

Прослеживаемая несколько лет тенденция увеличения фонда скважин, обслуживаемых по системе «сутко-прокат», в 2015 году приняла нисходящую динамику. В 2014 году число скважин, обслуживаемых по системе «сутко-прокат» составило свыше 18 809 единиц, в 2015 году число скважин УЭЦН в прокате составило 16 111 единиц (17% от общего количества скважин, эксплуатируемых УЭЦН). Снижение объема скважин по системе «сутко-прокат» связано с тем, что нефтедобывающие предприятия все строже придерживаются схемы, по которой в прокатной схеме могут участвовать только сервисные компании-изготовители оборудования. Кроме того, в условиях нестабильной экономической конъюнктуры большинство нефтедобывающих компаний уходят от практики посреднического обслуживания внутрискважинного оборудования сторонними подрядчиками, переориентируясь на внутренний сервис.

На перспективу 2016-2025 годов прогнозируется снижение проводимых операций в насосном сервисе, что обусловлено увеличением как МРП, так и присутствия на рынке новых технологических инноваций. Данные инновации способны повысить наработку на отказ УЭЦН, снижая их потребность в сервисных услугах.

В соответствии с прогнозами аналитиков, с 2021 года ожидается рост насосно-сервисных операций, объясняемый выработкой на отказ оборудования, установленного в 2014-2016 годах, а также вводом ряда новых месторождений, сроки которых были сдвинуты за горизонт 2020 года.

Динамика развития рынка нефтегазового сервиса в России, представленная на рисунке 14, показывает, что услуги нефтегазового сервиса увеличились в 4,24 раза – с 6,1 млрд долларов США в 2003 году до 25,9 млрд долларов США в 2015 году.

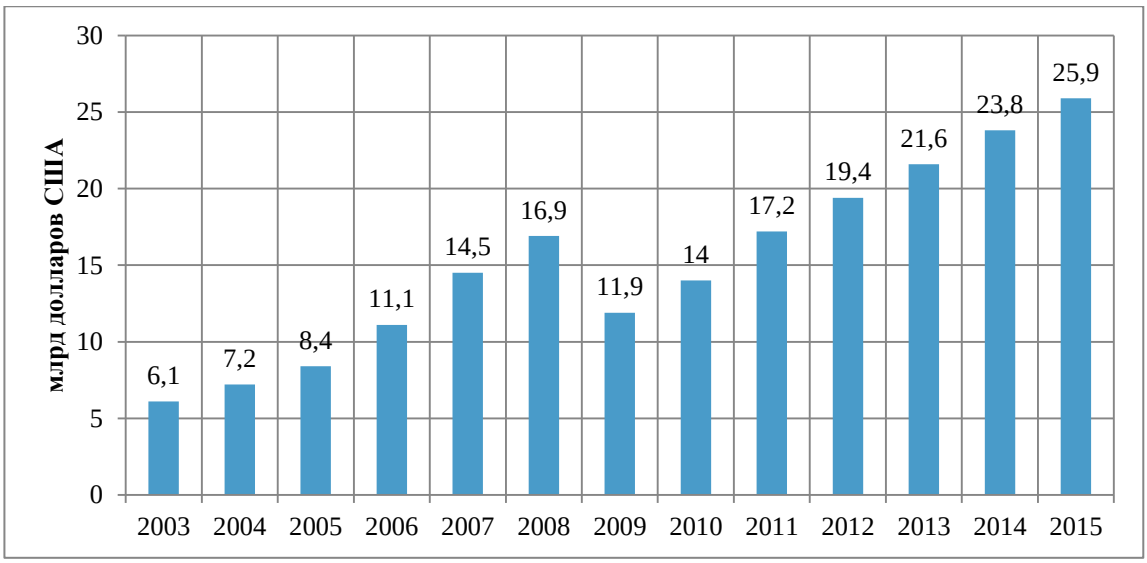
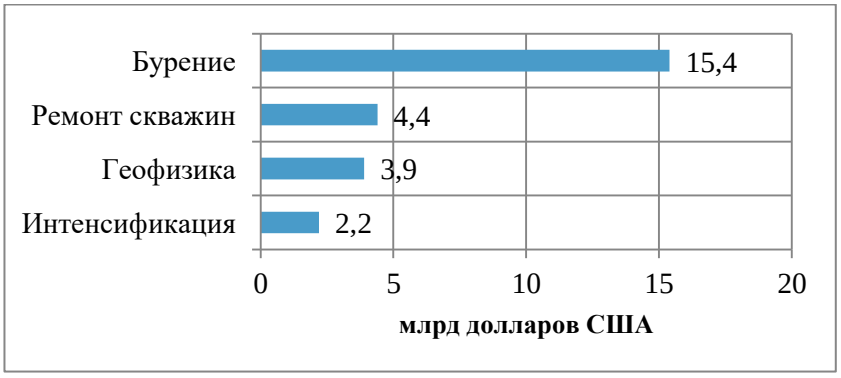


Рисунок 14 – Динамика развития рынка нефтегазового сервиса в России

При этом сегмент бурения занимает больше половины из 25,9 млрд долларов США российского нефтесервисного рынка (рисунок 15), далее следуют сегменты по ремонту нефтяных и газовых скважин, геофизика и гидроразрыв пласта.



Источник: Deloitte

Рисунок 15 – Выручка основных сегментов нефтесервисного рынка России в 2015 году

Предварительно, на основании вышесказанного, можно заключить следующее.

Аналитики относят нефтесервисный бизнес к одному из наиболее приоритетных. По прогнозам экспертов объем мирового рынка к концу 2016 года

достигнет уровня 170 млрд. долларов США, с прогнозом дальнейшего роста до 200 млрд долларов США к 2019 году [5].

Источник: Deloitte

Рисунок 16 – Объем мирового рынка нефтесервисных услуг

Несмотря на геополитическую нестабильность в стране, ожидается сохранение позиций крупных игроков, стабилизация рынка и рост в сегменте бурения как эксплуатационного, так и поисково-оценочного бурения, в частности рост доли горизонтального бурения станет важным развитием на рынке в ближайшие годы, а также подземных ремонтов.

Аналитики Deloitte прогнозируют увеличение объема рынка услуг на 9% до 28,6 млрд долларов США [6].

Предварительно, по итогам развития нефтесервисного рынка в текущем году, можно сделать прогноз на 2016 году российский рынок нефтесервиса можно обозначить основные тенденции российского нефтесервисного рынка (рисунок 17).

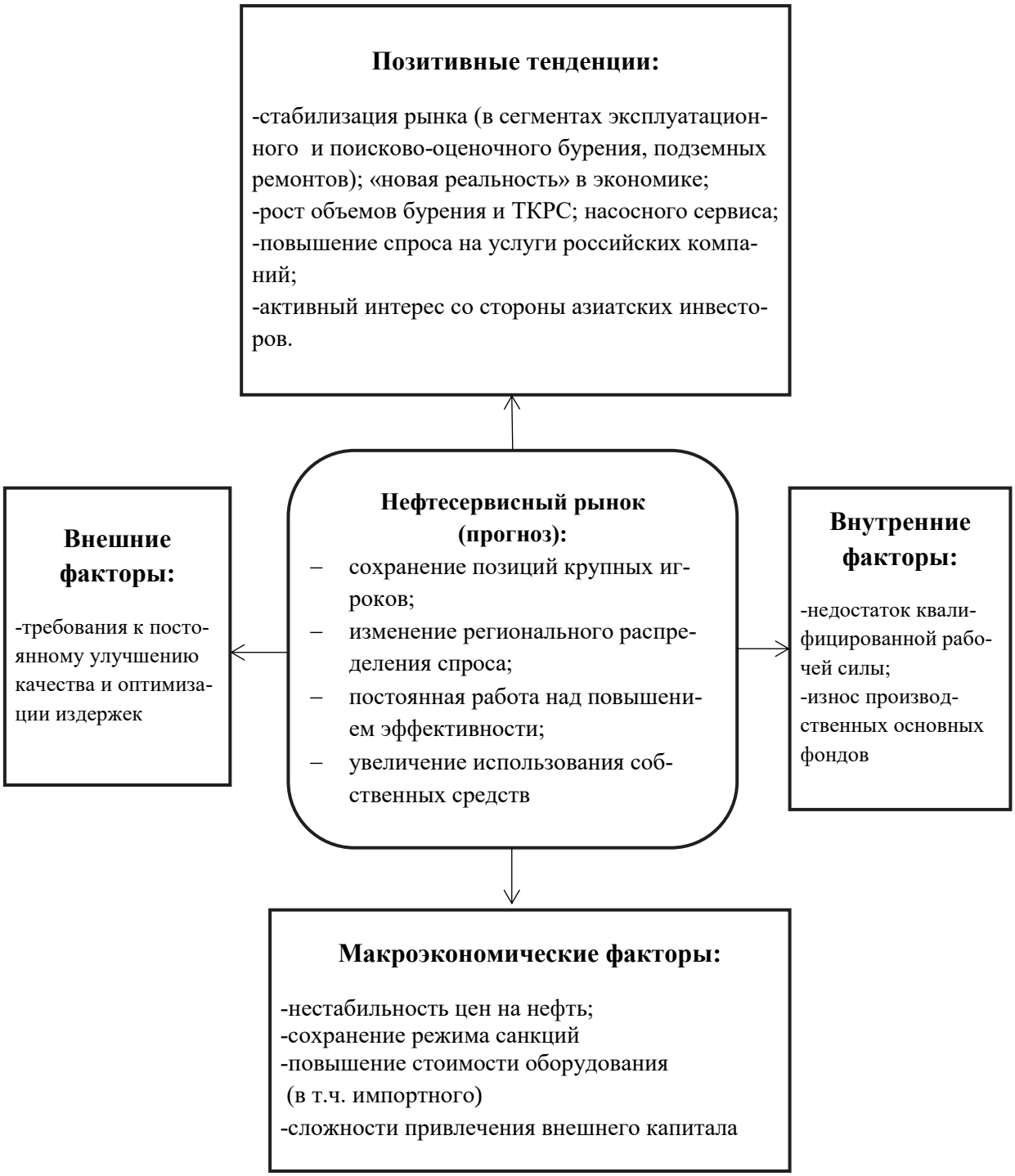


Рисунок 17 – Тенденции развития российского нефтесервисного рынка

1.3 Зарубежная практика регулирования нефтесервисного рынка

Зарубежная практика регулирования нефтесервисного рынка, в отличие от российской, характеризуется стабильной эффективной поддержкой со стороны государства, в частности присутствуют программы развития машиностро-

ения, механизмы, ориентирующие нефтегазовые компании на приобретение произведенного в стране оборудования и другие формы стимулирования роста сервисного рынка.

Все крупнейшие нефтедобывающие государства (США, Китай, Норвегия) поддерживают свои предприятиям не только на внутреннем рынке, но и в процессе их экспансии в другие страны и регионы и, в первую очередь, в Россию. Эта тенденция отчетливо проявлялась в досанкционный период [7].

Показателен пример Норвегии, где более 70% работ на шельфе выполняют местные компании. Благодаря государственной поддержке, практически с нуля, в стране создана полнофункциональная нефтесервисная отрасль, не только обслуживающая потребности норвежских нефтегазодобывающих компаний, но и успешно оказывающую услуги нефтесервиса иностранным фирмам, в том числе российским проектам (Сахалинские проекты по СРП реализуются на основе импортного оборудования).

Норвегия за счёт продуманной государственной политики компенсирует падение добычи ростом экспорта нефтегазового оборудования и услуг [7].

Власти США реализуют политику полного контроля, обеспечивающую полный контроль американскими компаниями внутреннего рынка нефтегазового сервиса. Вопросы нефтегазового сервиса относятся к компетенции Министерства энергетики, в функции которого входит мониторинг складывающейся ситуации в области ТЭК в стране и мире. Приоритет ставится на национальные компании. Высокие пошлины на импорт защищают свой нефтесервис в США.

Кроме того, значительное внимание министерство уделяет развитию конкурентной среды в сервисе, министерство поддерживает малые сервисные компании, уделяет большое внимание финансированию инновационных проектов, обеспечивающих мировое лидерство американским компаниям. В последние годы благодаря прогрессу в технологиях и оборудовании для нефтегазового сервиса США сокращают зависимость от импорта углеводородов и превращаются в экспортера.

В Казахстане принята «Программа развития нефтегазового машиностроения» государственная компания «КазМунайГаз» финансирует создание нового оборудования, иностранные нефтяные компании ориентированы на местное оборудование.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что значительная доля инноваций приходится на мелкие и средние фирмы. Так, в США действуют десятки тысяч сервисных компаний, в Норвегии – тысячи.

Государственная политика Китая по реформированию, защите интересов китайского нефтегазового сервиса и повышению его конкурентоспособности разрабатывается и реализуется корпорацией China National Petroleum Corporation (CNPC). Здесь сосредоточены две группы сервисных компаний, одна из которых обеспечивает потребности внутреннего рынка, другая ориентирована только на обслуживание мирового рынка. Китай не поддался на соблазн «освобождения нефтяных компаний от непрофильных активов». Здесь нефтесервисом занимаются только собственные компании.

При вступлении Китая в ВТО перед руководством страны поставлены задачи по защите отечественного сервисного рынка от его поглощения иностранными компаниями. Необходимо ограничить долю присутствия иностранного сервиса на китайском рынке на уровне 2–3 % и обеспечить достойные места китайским компаниям на мировом рынке нефтегазового сервиса. В целях этого при вступлении в ВТО был согласован 7-летний срок действия ограничительных квот, именно за этот период нефтегазовый комплекс был коренным образом реформирован, в доступе иностранным сервисным компаниям на китайский рынок. Мелкие разрозненные предприятия нефтегазового сервиса были укрупнены и включены в состав нефтегазовых корпораций и компаний: SINOPEC, PetroChina, China National Offshore Oil Corporation. Для обеспечения конкурентоспособности сервиса государство и нефтегазовые компании вложили значительные средства и продолжают финансировать подготовку кадрового потенциала, НИОКР, приобретение лучших образцов техники и технологий как западной так и российской 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. Что касается второй задачи, то в настоящее время китайский нефтегазовый сервис успешно конкурирует с американскими сервисными компаниями на суше и море в более 25 странах мира, в том числе Казахстане, Туркмении, Узбекистане, арабских странах, Африке, Центральной и Южной Америке, странах Азиатско-Тихоокеанского экономического пространства. Интересен 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.

По мнению экспертов, китайская экономика получает около шести миллиардов долларов США на оказании нефтесервисных услуг в 28 странах, имея около шести процентов мирового рынка и благоприятные перспективы развития [5].

2 Государственная политика развития национального нефтесервиса

2.1 Влияние зарубежных компаний на развитие и конкурентоспособность российских сервисных компаний

В условиях функционирования компаний на рынке одним из основных критериев успешности существования и эффективности является конкурентоспособность.

Целью каждой компании является максимизация прибыли. Поэтому практически все компании стремятся занять определенную нишу и лидирующее положение на рынке, причем не только по объему реализованной продукции, но и по качеству товаров или по максимуму прибыли возникает соперничество, конкуренция между участниками рыночных отношений за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объема производства [1, с. 285].

Российский нефтесервисный рынок отличается высокой конкуренцией. Уникальность заключается в том, что на нем присутствуют все мировые производители, лидирующие в этой области, и отечественные компании, доля которых, к сожалению, постепенно снижается, и как следствие злободневным является изменение данного тренда.

Зарубежный рынок нефтесервиса, в основном, представлен ведущими мировыми компаниями-гигантами с вековым опытом работы, которые предоставляют полный спектр современных технологий и услуг для нефтегазовой отрасли – Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes и Weatherford. Годовая выручка компаний достигает порядка 40 млрд долларов США.

У зарубежных гигантов есть важное конкурентное преимущество, которое им позволяет (и позволит в перспективе) увеличивать долю рынка, – глобальный характер бизнеса, наличие возможностей оптимизации логистики и системы привлечения финансовых ресурсов. Услугам, оказываемым зарубежными сервисными компаниями, характерно высокое качество, квалификация,

новые технологии, что надлежащим образом выражается в удорожании их стоимости.

Ведущим показателем, обобщающим результаты конкурентной борьбы, является доля, которую компании занимают на рынке. Она отражает место предприятия на рынке, его роль в конкурентной борьбе. Многие маркетинговые и консалтинговые компании отслеживают изменение рыночной доли своих конкурентов [8].

Как указывают в этой связи специалисты, «конкурентная среда в области сервиса позволяет нефтегазовым компаниям эффективно выстраивать всю рабочую цепочку, подбирать подрядчиков и в конечном счете снижать затраты на добычу и обеспечивать высокую рентабельность».

На рисунке 18изображено долевое распределение нефтесервисных услуг российских и зарубежных компаний, порядка 45% российского рынка приходятся на долю нефтесервисных услуг от российских вертикально-интегрированных нефтяных компаний, таких как ОАО «Сургутнефтегаз», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «НК «Роснефть», ОАО АНК «Башнефть» и др.

Для сравнения, в 2003 году эта цифра составляла более 80%, что свидетельствует о постепенном процессе выделения нефтесервиса из ВИНК.

Иностранный нефтегазовый сервис до введения санкций со стороны ряда стран (прежде всего США и стран ЕС) занимал около четверти рынка России, в том числе на упоминавшихся глобальных игроков Schlumberger, Halliburton, Weatherford приходилось почти 20%.

Несмотря на это, зарубежный нефтегазовый сервис демонстрирует стремительное наращивание доли на российском рынке и, это вызвано рядом причин, главные из которых:

– освобождение в свое время ряда российских компаний от своих сервисных служб и более широкое использование иностранных организаций, которые к тому же оказывают практически полный перечень необходимых услуг в отличие от большинства (особенно средних, не говоря о мелких) российских с ограниченным набором этих услуг;

– отсутствие ограничений для добывающих компаний при выборе ими сервисных предприятий (отечественных или зарубежных);
– практически отсутствие должной поддержки сервисных предприятий со стороны государства и обслуживаемых ими компаний, в том числе в виде заказов на разработку уникальных видов оборудования, приборов с неопределенностью получения от них эффекта.
– для применения в российском нефтегазовом сервисе полезный опыт имеется в ведущих странах, добывающих углеводороды и являющихся сейчас в мире лидерами в сервисном обслуживании.

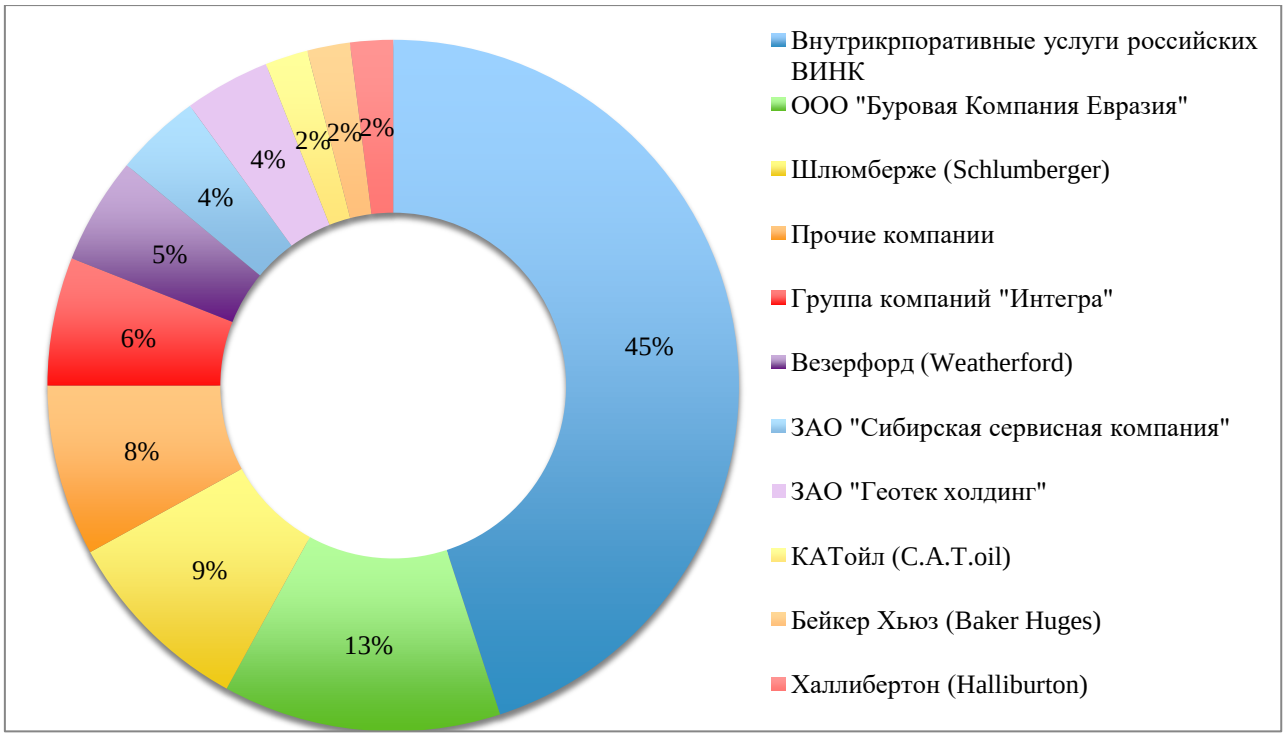


Рисунок 18 – Долевое распределение нефтесервисных услуг российских и зарубежных компаний

Одним из главных курсов развития нефтесервисного рынка является консолидация более мелких российских компаний.

Так, ведущий мировой поставщик технологий, интегрированного управления проектами и информационных решений компания Shlumberger поглотила одного из крупнейших подрядчиков в массовом сегменте рынка сервисных услуг при строительстве нефтегазовых скважин ОАО «Петроальянс», а также в

других сегментах, компании «Тюменьпромгеофизика», «Геофит», «Фирма «Радиус-Сервис» [10].

Крупнейшим поставщиком услуг из независимых нефтесервисных компаний является Eurasia Drilling Company ООО «Буровая Компания «Евразия», ее доля составляет 13 %, далее – Schlumberger (9 %), на третьем ООО «Интегра» (6%) и, по 2% у Baker Hughes и Halliburton соответственно.

Российские нефтесервисные компании успешно конкурируют с зарубежными пока только в отдельных сегментах рынка. ООО «Зиракс-Нефтесервис» (Волгоград) стремительно завоевывает сегмент ремонта скважин с помощью кислотно-соляных составов ZIRAX собственного производства. Компания получила лучшие по сравнению с западными конкурентами результаты при обработке нефтяных скважин на месторождении Журавское (Ставропольский край), скважин для компаний «Ставропольнефтегаз», «Новосибирскнефтегаз».

Мировая практика подтвердила, что для нефтяных предприятий выгодно выделять сервисные структуры в самостоятельный бизнес, а не аккумулировать все виды услуг в рамках основного производства, поскольку в этом случае идет конкуренция между независимыми сервисными фирмами за заказы и тем самым происходит снижение общей себестоимости работ, отражаемой в цене услуг.

2.2 Основные пути, модели и перспективы развития нефтегазового сервиса в России

На фоне кризисных явлений в российской экономике предприятия отраслей ТЭК и ряда смежных сфер, с целью снижения зависимости по оборудованию и услугам в нефтегазовой отрасли в России, активно формируются программы по их развитию.

Так, с начала 2015 года запущена государственная политика импортозамещения. Реакцией на ограничение по финансированию компаний (долгосроч-

ные займы и кредиты) стал «поворот на восток» — теперь нефтегазовые компании начали искать финансирование и партнеров по проектам в Китае, Индии и других странах, не применяющих санкции против России.

В начале 2015 года Минэнерго России и Минпромторг России представили Планы по импортозамещению в ТЭК, а именно в отрасли нефтегазового машиностроения, энергетического машиностроения, нефтехимии и нефтепереработки. Эти Планы предполагают снижение зависимости от импорта к 2020 году, в части сервисных услуг в нефтегазовом секторе на 30–75% (Таблица 1) [10].

Таблица 1 – Технологические направления импортозамещения в нефтегазовой отрасли

Технологическое направление	**Доля импорта в потреблении в 2014 году**	**Максимальная плановая доля импорта в потреблении к 2020 году**
Нефтегазовое машиностроение и сервисные услуги		
Технологии, техника и сервис эксплуатационных скважин, увеличение нефтеотдачи	67–95%	50–80%
Техника и технологии бурения наклонно-направленных, горизонтальных и многозабойных скважин	60–83%	45–60%
Технологии и оборудование, используемое для реализации шельфовых проектов	80–90%	60–70%
Технологии и оборудование для геологоразведки	40–85%	30–70%
Сервисные услуги в нефтегазовом секторе	40–92%	30–75%
Сжижение газа		
Технологии сжижения природного газа	50–67%	40–55%
Нефтепереработка		
Катализаторы для базовых процессов нефтепереработки	60–100%	20–45%

В постсоветский период резко возросла роль иностранных компаний в оказании нефтегазосервисных услуг в России; особенно она велика в сложных проектах – в шельфовых проектах услуги иностранных компаний составляют 90-95%.

Данную ситуацию можно изменить за счет ряда долгосрочных мероприятий.

Во-первых, необходимо обеспечить развитие отечественных технологий, чего можно достичь за счет более эффективного финансирования исследований и обеспечения внедрения их результатов на практике.

Во-вторых, можно использовать опыт ряда зарубежных стран, которые на стадии развития собственной нефтесервисной отрасли устанавливали различные требования к нефтегазовым компаниям, как, например, необходимость использования отечественных технологий в любых проектах.

Большая часть компаний отметила присутствие потенциала для импортозамещения в своей отрасли и считает политику импортозамещения стимулом для развития инновационной деятельности.

При этом стоит понимать, что компании не готовы полностью отказаться от импортной продукции, в частности для приобретения технологий, инструментов и материалов, технологического оборудования и комплектующих.

Специалистами Аналитического центра при Правительстве Российской Федерации проведен опрос, в котором приняли участие 38 компаний из сферы нефтегазового, транспортного, энергетического машиностроения, нефтегазохимии, а также кабельной и электротехнической промышленности, имеющих основное производство в 42 регионах России (рисунок 19).

Рисунок 19 – Отраслевое распределение респондентов

Согласно полученным результатам, эксперты отмечают, что «68% респондентов, считают полный отказ от импортеров нецелесообразным для производства конкурентоспособной продукции, при этом, в целом, видят в проводимой государственной политике перспективы раскрытия производственного потенциала для своей отрасли, 29% респондентов, прежде всего в отрасли нефтегазового машиностроения, планируют в будущем полностью отказаться от импортной продукции».

Среди наиболее эффективных мер промышленной политики отмечены субсидирование процентной ставки по кредиту, отраслевые субсидии в рамках государственных программ, а также субсидирование части затрат на НИОКР. Наименее эффективной мерой, по мнению компаний, считается получение госгарантий на инвестиционные проекты.

На рисунке 20 отражены результаты, в части распределения доли импортной продукции в закупах, необходимых для нынешнего основного производственного процесса.

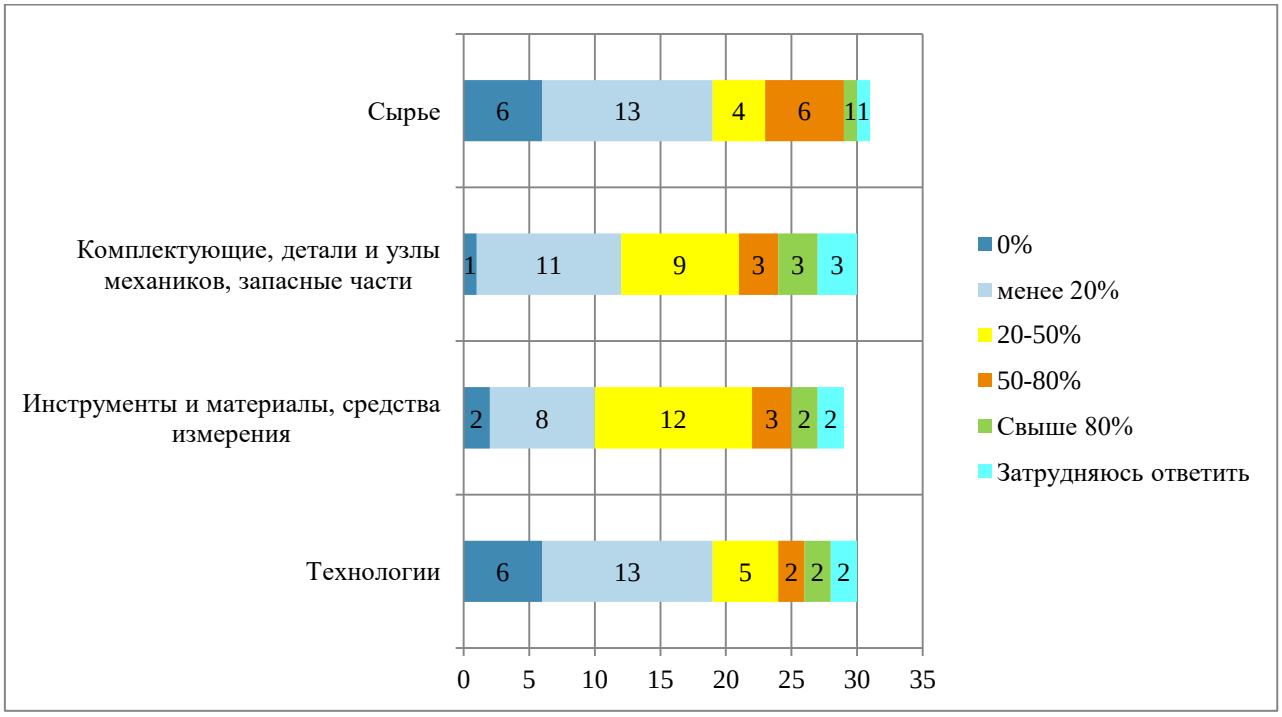


Рисунок 20 – Доли импортной продукции в закупах, необходимых для нынешнего основного производственного процесса

85% ответивших считают, что производство новой уникальной продукции в большей степени позволило бы сократить технологическое отставание и полностью отказаться от импорта. 73%компаний – считают не менее важным фактором получение финансовой поддержки со стороны государства (рисунок 21).

Рисунок 21 – Факторы снижения зависимости от импорта

АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (далее – корпорация) разработала программу льготного кредитования и обеспечивает малый и средний бизнес кредитами. Также, корпорацией предоставляются различные виды гарантий, что позволяет предпринимателям экономить средства [13].

Ведь реализуемые механизмы государственной поддержки импортозамещения могут оказывать положительный эффект для развития промышленных предприятий.

На рисунке 22 отражены ожидаемые планы на перспективу получения государственной поддержки.

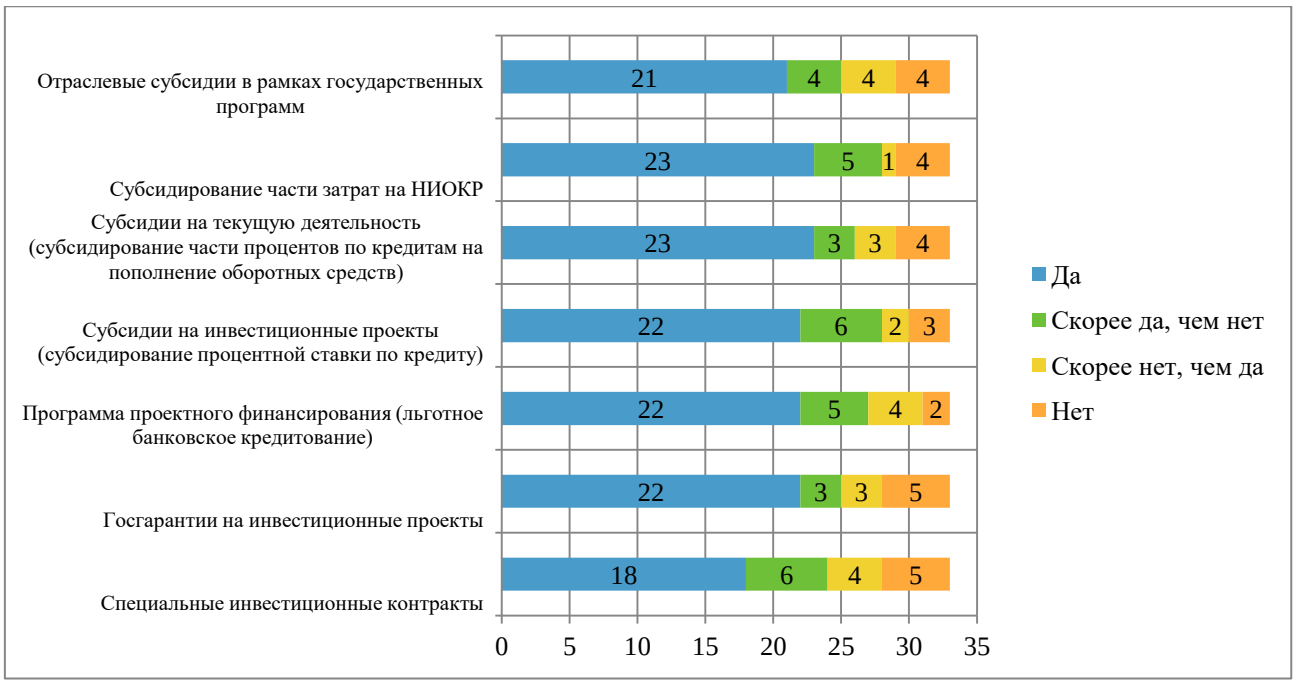


Рисунок 22 – Планы по получению государственной поддержки в будущем

Заместитель директора Департамента государственной энергетической политики Министерства энергетики РФ Сергей Романов, обозначил сектора, в которых малые и средние предприятия могли бы найти свою нишу в контексте импортозамещения.

Во-первых, производство инновационной продукции. Существует программа инновационного развития госкомпаний, через которую мы можем влиять на решение предприятий по закупке той или иной продукции.

Во-вторых, существуют перспективы в производстве запчастей и комплектующих, где пока нет больших прорывов.

В-третьих, это оказание сервисных услуг. Сейчас на этом рынке присутствуют западные игроки, в штате которых работают российские специалисты».

В-четвертых, это производство программного обеспечения – для нефтегазовой отрасли, электроэнергетики, угольной промышленности.

Другое мнение, высказано представителем ПАО «Газпром нефть». Владимир Малышкин считает, что в России необходимо создать централизованный способ подачи компаниями заявок для получения господдержки. Решить эту задачу можно с помощью портала государственных услуг. «Подавать заявки на

оказание господдержки можно в электронном виде через портал. Их объем должен быть не более 15 страниц, а рассмотрение занимать около 1-2 месяцев» [14].

Что касается инвестиционных и стратегических планов компаний, то в условиях импортозамещения отмечается следующее.

1. Наиболее важные стратегические цели компаний для развития своей отрасли – увеличение рынка сбыта продукции, разработка собственных технологий и модернизация существующих технологических процессов.

2. Наименьший приоритет – увеличение экспортных поставок и рост конкурентоспособности на внешних рынках.

3. Отмечается желание компаний производить конкурентоспособную продукцию, прежде всего на внутренний рынок.

Тем не менее, опрос показал, что компании не готовы полностью отказаться от импортной продукции на разных стадиях производственного процесса, о чем свидетельствует рисунок 23. Примерно треть компаний зависят от иностранной продукции на 20–50% в части приобретения инструментов и материалов, технологического оборудования, а также комплектующих. Порядка 40% опрошенных оценивают использование импортных технологий, сырья и комплектующих на уровне не более 20%.

Существует небольшая доля компаний, в основном в отрасли нефтегазового машиностроения, которые указали на отсутствие использования импортной продукции в своих производственных процессах.

Кроме того, большая часть компаний в краткосрочной перспективе не планирует продажу профильных активов.

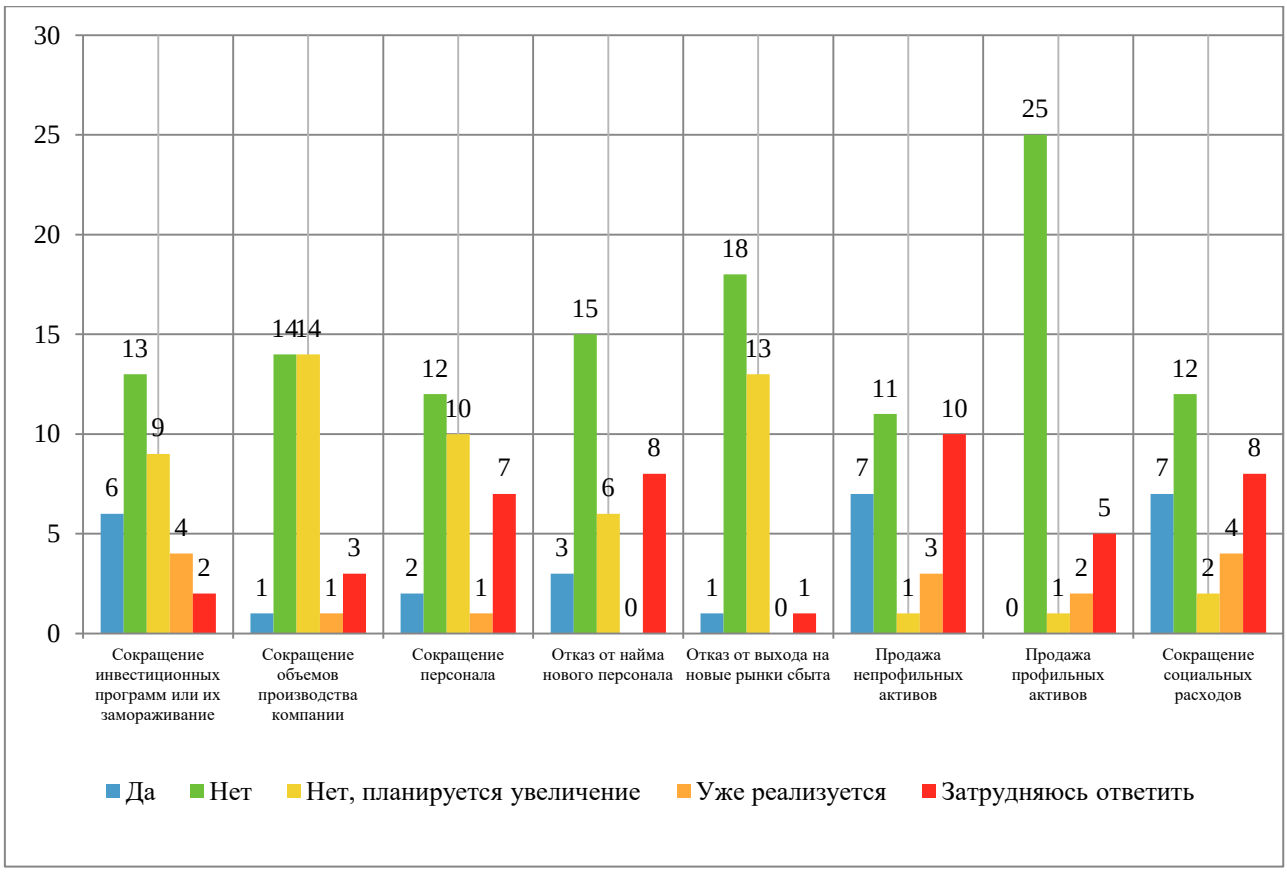


Рисунок 23 – Планы компаний на 2016-2018 годы

Более трети опрошенных планируют увеличение численности персонала, а также объемов производства продукции. Около четверти респондентов предполагают продажу непрофильных активов, снижение социальных расходов, а также сокращение инвестиционных программ или их замораживание [15].

4 Социальная ответственность ООО «Газпром добыча Кузнецк»

ООО «Газпром добыча Кузнецк» (далее – общество) неукоснительно и последовательно воплощает принципы единой социальной ответственности ПАО «Газпром» для персонала компании и региона деятельности Общества.

В обществе социальная политика реализуется через внутренние и внешние программы социальной ответственности, которые носят регулярный и планомерный характер.

4.1 Определение стейкхолдеров ООО «Газпром добыча Кузнецк»

Одной из главных задач при оценке эффективности существующих программ корпоративной социальной ответственности – это оценка соответствия программ основным стейкхолдерам компании.

Стейкхолдеры – заинтересованные стороны, на которые деятельность организации оказывает как прямое, так и косвенное влияние [49]. Например, к прямым стейкхолдерам относятся потребители или сотрудники компании, а к косвенным местное население, экологические организации и т.д. Важным представляется то, что в долгосрочной перспективе для организации важны как прямые, так и косвенные стейкхолдеры. Структура стейкхолдеров организации представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Стейкхолдеры ООО «Газпром добыча Кузнецк»

Прямые стейкхолдеры	Косвенные стейкхолдеры
1. ПАО «Газпром»	1. Местное население (с. Терентьевское, с. Большая Талда, д. Жерново, д. Осиновка)
1. Руководство и сотрудники организации (в том числе бывшие сотрудники – ветераны и пенсионеры)	2. Профильные учреждения высшего и среднего профессионального образования
3. Потребители (угольные предприятия, разрезы и другие)	3. Средства массовой информации
4. Администрация Кемеровской области, Администрации муниципальных образований регионов деятельности (Прокопьевского и Новокузнецкого районов)	4. Органы государственной власти (Федеральные органы государственной власти, региональные органы государственной власти)
5. Экономические партнеры (поставщики, подрядные организации)	

4.2 Определение структуры программ корпоративной социальной ответственности ООО «Газпром добыча Кузнецк»

Структура программ корпоративной социальной ответственности составляет портрет компании. Выбор программ, а, следовательно, структура КСО зависит от целей компании и выбора стейкхолдеров, на которых будет направлены программы. В таблице 6 обозначен перечень мероприятий, реализуемых в рамках корпоративной социальной ответственности, реализуемых компанией.

Таблица 6 – Структура программ корпоративной социальной ответственности ООО «Газпром добыча Кузнецк»

Наименование мероприятия	**Элемент**	**Стейкхолдеры**	**Сроки реализации мероприятия**	**Ожидаемый результат от реализации мероприятия**
Создание оптимальных условий труда и отдыха	Социально-ответственное поведение	Руководство и сотрудники компании	Постоянно	Создание максимально комфортных условий труда, обеспечение средствами защиты
Достойная оплата труда	Социально-ответственное поведение	Руководство, сотрудники компании	Ежемесячно	Создание необходимых условий для социального благополучия сотрудников; повышение заинтересованности работников в улучшении производственных и экономических результатов деятельности
Добровольное медицинское страхование	Социальные инвестиции	Руководство, сотрудники компании	Постоянно	Получение качественных медицинских услуг, снижение заболеваемости
Жилищная политика	Социальные инвестиции	Сотрудники компании	Постоянно	Компенсации с использованием механизма банковского ипотечного кредитования (на основе принципа софинансирования)
Организация санаторно-курортного отдыха работников	Социальные инвестиции	Руководство, сотрудники компании, медицинские учреждения	Постоянно	Создание необходимых условий для социального благополучия сотрудников; улучшение здоровья сотрудников
Организация детского оздоровительного отдыха	Социальные инвестиции	Сотрудники компании, члены их семей	2 раза в год	Создание необходимых условий для социального благополучия членов семей сотрудников

Продолжение таблицы 6

Наименование мероприятия	**Элемент**	**Стейкхолдеры**	**Сроки реализации мероприятия**	**Ожидаемый результат от реализации мероприятия**
Развитие массовой физической культуры и спорта	Социальные инвестиции	Сотрудники компании	3 раза в год	Сплочение, поддержание и укрепление, здорового образа жизни через приобщение их к физкультуре и спорту
Корпоративное пенсионное обеспечение и социальная поддержка ветеранов	Социальные инвестиции	Ветераны и пенсионеры	Постоянно	Обеспечение достойного уровня жизни по окончании трудовой деятельности
Корпоративное обучение	Социально-ответственное поведение	Руководство и сотруд-ники компании	1 раз в 3 года	Развитие персонала, формирование высокопрофессиональных кадров, создание необходимых условий для профессионального роста, формирование кадрового резерва
Конкурсы профессионального мастерства	Социально-ответственное поведение; Денежные гранты	Руководство и сотрудники компании	Ежегодно	Создание благоприятных условий профессионального роста, повышения эффективности производства; материальное стимулирование
Корпоративные праздники (Новый год, День нефтяной и газовой промышленности)	Социальные инвестиции	Руководство и сотрудники компании	Ежегодно	Поддержание и укрепление позитивного имиджа и корпоративной культуры общества, общение в неформальной обстановке
Поддержка детских домов и детских образовательных учреждений	Благотворительные пожертвования	Учреждения (детские дома, школы-интернаты)	Ежегодно	Адресная помощь детским домам, нуждающимся после стихийных бедствий, помощь ветеранам ВОВ.
Реклама и пропаганда деятельности Общества	Социальные инвестиции	Бизнес-партнеры, студенты вузов, учреждения образования, средства массовой информации	Ежегодно	Освещение деятельности в средствах массовой информации; проведение лекции для студентов Вузов;
Программа природоохранных мероприятий	Социально ответственное поведение; Социальные инвестиции	Местное население, органы местной власти; экологические организации	Ежегодно	Ресурсосбережение и снижение негативного воздействия на окружающую среду

Взаимодействие с сотрудниками регулируется следующими Положениями ООО «Газпром добыча Кузнецк»: об оплате труда [50], о социальных льготах, гарантиях и компенсациях работникам [51], по организации работы с кадровым резервом для выдвижения на руководящие должности ООО «Газпром добыча Кузнецк» [52], о жилищном обеспечении работников

[53], о наградах [54], о социальной защите пенсионеров работникам ООО «Газпром добыча Кузнецк» [55].

В целях пропаганды здорового образа жизни, развития массового физкультурного движения и корпоративной культуры в структурных подразделениях общества действует Положение о проведении спортивно-массовых мероприятий ООО «Газпром добыча Кузнецк» [56].

С целью формирования единой корпоративной культуры, развития в коллективе взаимного уважения и порядочности, для закрепления ключевых ценностей, принципов, правил и норм деловой этики в обществе действует Кодекс Корпоративной этики [57].

Реализуемые обществом мероприятия по социальной ответственности являются востребованными, позволяют учитывать интересы работников общества и создавать условия, отвечающих потребностям.

С целью достижения баланса интересов работников и работодателей, обеспечения социальной защищенности работников оптимального уровня разработана комплексная программа реализации политики Управления человеческими ресурсами.

4.3 Определение затрат на программы корпоративной социальной ответственности ООО «Газпром добыча Кузнецк»

С учетом перечисленных мероприятий (таблица 7) определены расходы на реализацию программ корпоративной социальной ответственности, заключены в таблице 7.

Таблица 7 – Затраты на программы корпоративной социальной ответственности ООО «Газпром добыча Кузнецк»

Наименование мероприятий	**Единица измерения**	**Стоимость реализации за отчетный период**
Социальные льготы и выплаты	млн рублей	15,9
Обучение кадров	млн рублей	15,2
Программа природоохранных мероприятий	млн рублей	9,2
Благотворительность и корпоративное волонтерство	млн рублей	0,75

Продолжение таблицы 7

Наименование мероприятий	Единица измерения	Стоимость реализации за отчетный период
Реклама	млн рублей	0,81
	ИТОГО:	**41,86**

4.4 Оценка эффективности и выработка рекомендаций

Стратегия ООО «Газпром добыча Кузнецк» учитывает принципы социальной ответственности и ориентирована на такое развитие, которое помимо улучшения производственных результатов, способствует позитивным социально-экономическим изменениям, таким как – создание новых рабочих мест, реализация социальных программ для сотрудников, благотворительность, проведение экологических и образовательных акций.

ООО «Газпром добыча Кузнецк» осуществляет свою деятельность с учетом интересов работников, местного сообщества, общественных организаций. Стремится к тому, чтобы социальные программы были максимально адресными, своевременными и отвечали насущным нуждам общества.

Структура программ КСО, рассмотренная в разделе 4.1 доказывает, что приоритетным направлением для ООО «Газпром добыча Кузнецк» является внутренняя социальная ответственность.

Социальная политика ООО «Газпром добыча Кузнецк» направлена на:

- соблюдение основополагающих принципов и прав в сфере труда;
- соблюдение трудового законодательства Российской Федерации и стран пребывания;
- создание условий социальной защищенности работников и стабильности в трудовых коллективах;
- поддержание социального корпоративного стандарта.

Внутренняя корпоративная социальная политика направлена, как правило, как на развитие социального капитала путем укрепления связей, в том числе и не формальных, между работниками, а так же между руководством компании

и работниками, так и на увеличение человеческого капитала (здоровье, образование) сотрудников.

Социальная ответственность строится на глубоком понимании простой истины – газ добывают люди, и только их интеллект, знания и труд способны достигать целей Общества.

В качестве одной из важнейших задач видит обеспечение социального благополучия и достойного уровня жизни работников и их семей. Это находит отражение в политике оплаты труда, а также в социальных гарантиях персоналу.

Для обеспечения повышения заинтересованности работников в улучшении производственных и экономических результатов деятельности в Обществе успешно действует повременно-премиальная система оплаты труда. Заработная плата выплачивается своевременно и в полном объеме, в строгом соответствии с российским законодательством.

Заработная плата работников дифференцируется в зависимости от сложности труда, что обеспечивает условия для наилучшего удовлетворения потребности работодателя в качестве труда различной квалификации и стимулирования работников к приобретению квалификации ее повышению. Соответствие квалификационного уровня работников определяется единым квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и служащих, сложность выполняемой работы – соответствующим тарифно-квалификационным справочникам.

Дифференциация оплаты по условиям специальной оценки труда компенсирует работникам отрицательное влияние на его организм неблагоприятных условий труда на рабочем месте. Наряду с условиями труда устанавливаются стимулирующие и компенсационные надбавки и доплаты, позволяющие работникам стремиться к максимальному использованию своего творческого потенциала.

Созданы оптимальные условия, позволяющие работникам стремиться к росту своих деловых качеств, изменять результативность работы и степень ее

эффективности на основе оценки непосредственным руководителем трудового вклада от одного до двух раз в год, что оказывает изменение на уровень оплаты труда работников.

Уверенность в завтрашнем дне, во многом влияет на эффективность работников и преданность организации, поэтому Общество стремится к тому, чтобы социальный пакет полностью соответствовал ожиданиям работников.

Действующие положения и нормы в ООО «Газпром добыча Кузнецк», предусматривают достаточно обширный спектр социальных льгот и выплат работникам сверх установленных законодательством. Социальный пакет включает в себя как добровольное медицинское страхование, так и страхование от несчастных случаев, материальную помощь, возмещение денежных средств, за приобретение санаторно-курортных путевок и другие льготы.

В целом, Политика Общества направлена на сохранение и преумножение социальных гарантий работников и неработающих пенсионеров Общества и закреплена действующими положениями.

В свою очередь, внешняя корпоративная социальная ответственность ООО «Газпром добыча Кузнецк» включает в себя следующие направления:

- активное спонсорство, а также осуществление корпоративной благотворительности;
- охрана окружающей среды;
- взаимодействие с местными органами власти и обществом;
- готовность принимать активное участие в различных кризисных ситуациях;
- обеспечение ответственности за качество компримированного газа перед потребителем.

Основной формой взаимодействия общества с регионом являются Соглашения о сотрудничестве с Новокузнецким и Прокопьевским муниципальными районами, на территории которых Общество ведет свою деятельность, которые подписываются ежегодно, определяют ряд вопросов двустороннего сотрудничества, для укрепления партнерских отношений. В Соглашениях за-

креплены взаимные обязательства в сфере имущественных и производственных отношений, капитального строительства, энергосбережения и ресурсоэффективности, а также в области налоговой, ценовой и социальной политики. Очень важно отметить, что все обязательства строго выполняются.

В своей работе ООО «Газпром добыча Кузнецк» руководствуется не только производственными показателями, но и самым пристальным вниманием к экологическим вопросам.

Охрана окружающей среды изначально являлась немаловажной составляющей проекта освоения метаноугольных месторождений в Кузбассе [58]. Так, в 2014 году была внедрена система экологического менеджмента (далее - СЭМ) в соответствии с требованиями международных стандартов ISO 14001:2004 для определения и контроля воздействия на окружающую среду. Утверждена и принята в действие Экологическая политика, позволяющая выстраивать свою деятельность так, чтобы соответствовать законодательным природоохранным требованиям, применяемым к экологическим аспектам Общества, совершенствовать систему экологического менеджмента с целью снижения значимости экологических аспектов и повышения экологической результативности; модернизировать производственные процессы с целью ресурсосбережения и поэтапного снижения негативного воздействия на окружающую среду; сохранять места обитания объектов биоразнообразия, занесенных в Красную книгу Российской федерации и Кемеровской области; постоянно информировать все заинтересованные стороны об экологически значимых мероприятиях Общества; повышать образовательный уровень персонала в области экологической безопасности. Соответственно и экологические цели на 2014–2016 годы направлены на снижение нагрузки и платы за сверхнормативное воздействие на окружающую среду; снижение доли отходов, направляемых на захоронение.

Можно отметить тот факт, что финансовые вложения Общества в охрану окружающей среды по-прежнему остаются на высоком уровне. В 2015 году увеличилась сумма текущих затрат до 9,2 млн рублей. Текущие затраты на

проведение мониторинга в 2015 году составили 3,8 млн рублей, в сравнение 2014 года текущие затраты увеличились вдвое.

Общество прилагает усилия по уменьшению количества используемых территорий, с целью минимизации негативного воздействия своей деятельности на землю и почвы. К примеру, применение инновационного подхода к бурению кустовых скважин с протяженными стволами по простиранию угольных пластов неизменно ведет к сокращению строительства площадок под буровые скважины и вырубки лесов; этому же способствует и применение локальных электростанций, обеспечивающих электроэнергией скважины, в результате чего не требуется вести к ним ЛЭП и вырубать под них лесопросеки; поиски вариантов замены жидкостей гидроразрыва пластов более «щадящими», с использованием местных материалов (песков и прочих ингредиентов).

На территории газовых промыслов ООО «Газпром добыча Кузнецк» ведутся исследования (с привлечением Русского географического Общества) влияния метаноугольных скважин на жизнедеятельность эндемиков (в частности, червь кольчатый – эйзения Салаирская). Разработаны мероприятия по сохранению животных и растений, занесенных в Красную книгу РФ и Красную книгу Кемеровской области в зоне развития промысла Нарыкско-Осташкинской площади Прокопьевского района и получены результаты выполненных работ по организации и ведению эколого-биологического мониторинга за состоянием популяции эйзении салаирской (Eisenia salairica Perel, 1968) в южной части Нарыкско-Осташкинской площади Прокопьевского района. Проектирование новых площадок промысла и обустройства территорий производятся с учетом полученных результатов, вплоть до того, что ранее выбранные месторасположения скважин могут быть отнесены на определенные расстояния.

Кроме этого, работники Общества принимают активное участие в экологических субботниках на территории месторождений, на которых общество ведет свою деятельность, два раза в год организован сбор макулатуры, проводятся выставки детского творчества.

В целом, реализуя социальные программы, ООО «Газпром добыча Кузнецк» расценивает их не как абстрактную «социальную нагрузку», а как необходимые вложения в обеспечение социальной стабильности, без которой невозможно развитие бизнеса в долгосрочной перспективе.

Заключение

Рынок услуг динамичен всегда, тем более во время кризиса, который внес существенные изменения в нефтесервисный рынок. Российский нефтесервисный рынок подвергся удару в кризис с потерей ликвидности, неплатежам, отложенным инвестициям.

Многие небольшие компании были вынуждены уйти с него, а другие, наоборот, консолидировали мощности с более мелкими российскими компаниями, во всех сегментах и, особенно в сейсмике и бурении.

Рынок нефтесервиса полностью перешел на рублевое ценообразование. Если до кризиса некоторые типы услуг находились в долларовой зоне (то есть услуги выставлялись в рублях, но были привязаны к доллару), то после кризиса, все услуги перешли в рублевое ценообразование.

Несмотря на геополитическую нестабильность в стране, ожидается сохранение позиций крупных игроков, стабилизация рынка и рост в сегменте бурения как эксплуатационного, так и поисково-оценочного бурения, в частности аналитики прогнозируют рост доли горизонтального бурения, которая станет важным развитием на рынке в ближайшие годы, а также подземных ремонтов.

Опыт ведущих мировых нефтегазодобывающих компаний по организации управления бизнесом показывает переход на прокат насосного оборудования с сервисным обслуживанием, как наиболее эффективный и перспективный.

В данной работе детально проработан вопрос современного состояния рынка нефтесервисных услуг, проведен анализ развития российского и зарубежного рынков сервисных услуг в основных его сегментах – бурении, текущем и капитальном ремонтах скважин, механизированной добычи (насосного сервиса), геофизических исследований, сейсморазведки.

В результате проведенной оценки эффективности ООО «Газпром добыча Кузнецк», можно сделать следующие выводы.

1. Осуществлен мониторинг и выбор компаний для нужд ООО «Газпром добыча Кузнецк» предоставляющих сервисные услуги на условиях проката (аренды) с комплексным обслуживанием оборудования, проработаны коммерческие предложения от двух компаний (ЗАО «Канаросс», г. Пермь и ООО «БРПО», г. Томск), определена средняя цена сутко-проката глубинно-насосного оборудования.

2. Оценены затраты и расходы компании по двум сценариям – приобретение оборудования и его содержание за счет собственных средств и приобретение услуг аутсорсинга (схемы проката оборудования с оказанием полных комплексных услуг).

3. Постепенный переход к услугам специализированных сервисных предприятий позволит:

- сократить расходы на добычу газа;
- повысить капитализацию компании, за счет решения задач по совершенствованию организации производственного процесса;
- исключить необходимость содержания собственных непрофильных и сервисных активов;
- повысить надежность и безопасность работы технологического оборудования, и уровень обслуживания;
- уменьшить инвестиции на организацию производства подрядных организаций;
- сократить издержки на основное производство;
- наиболее рационально использовать производственные мощности.

Безусловно, необходимо отметить, что на первоначальном этапе перехода на схему проката существуют некоторые риски:

- частичная потеря управляемости производственным процессом, снижение оперативности выполнения работ и реагирования на возникшие нештатные ситуации;
- снижение качества выполнения работ при отсутствии конкуренции и недостаточного контроля со стороны компании-заказчика;

– отсутствие заинтересованности сервисных сторонних компаний во внедрении новых технологий, модернизации и техническом перевооружении оборудования и сокращении объёмов работ.

4. Несмотря на это, эффективность от внедрения данного мероприятия – внедрения схемы сутко-проката (на условиях аренды) с сервисным обслуживанием составит 14,769 млн рублей, в том числе 4,699 млн рублей в 2017 году, с учетом потребности 7 комплектов УШВН на вновь вводимые скважины в 2017-2018 году.

Список публикаций

1 Соколова М.В. Автоматизация документооборота по учету скважинного оборудования с целью повышения эффективности трудовых ресурсов// Проблемы геологии и освоения недр: Сборник трудов XIX Международного симпозиума имени академика М.А. Усова студентов и молодых ученых, посвященного 70-летнему юбилею Победы советского народа над фашистской Германией. –2015. – Том 2. – С.746-747.

2 Соколова М.В., Шарф И.В. Анализ эффективности применения различных видов глубинно-насосного оборудования при освоении и эксплуатации метаноугольных скважин // Проблемы геологии и освоения недр: труды XX Международного симпозиума имени академика М.А. Усова студентов и молодых ученых, посвященного 120-летию со дня основания Томского политехнического университета. –2016. – Том 2.– С.1094-1095.

3 Оценка системы экологического менеджмента в ООО «Газпром добыча Кузнецк»/ Соколова М.В. [и др.] // Проблемы геологии и освоения недр: труды XX Международного симпозиума имени академика М.А. Усова студентов и молодых ученых, посвященного 120-летию со дня основания Томского политехнического университета.– 2016.– Том 2.– С.1091-1093.

4 Шарф И.В., Соколова М.В., Кочеткова О., Дмитриева Н.В. Организационно-экономические механизмы реализации проекта по добыче метана на угольных месторождениях Кузбасса» // Наука о Земле и защита окружающей среды («IOP Conference Series: Earth and Environmental Science», Великобритания): Специальный выпуск журнала, индексируемый в Scopus и Web of Science.–2016.

Список использованных источников

1 Антропова, А. С. Формирование эффективного рынка нефтегазового сервиса: мировой и отечественный опыт: монография / А. С. Антропова, А.В. Павловская. – Ухта: УГТУ, 2016. – 102 с.

2 Отчеты Spears&Associates [Электронный ресурс] // Официальный сайт Spears & Associates. URL: http://www.spearsresearch.com/index.cfm?id=4 / (дата обращения: 02.09.2016).

3 Итоги работы Минэнерго России и основные результаты функционирования ТЭК в 2015 году [Электронный ресурс] // Министерство энергетики РФ. URL: http://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/4913/60888/ (дата обращения: 02.09.2016).

4 Добыча нефтяного сырья [Электронный ресурс]// Министерство энергетики РФ. URL: http://minenergo.gov.ru/node/1209/ (дата обращения: 02.09.2016).

5 Лазько, Е.В. Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка России – 2016 [Электронный ресурс] / Е.В Лазько, А.В. Нестеренко // Бурение и нефть: Специализированный журнал.– 2016. –№10 (октябрь 2016). URL: http://burneft.ru/archive/issues/2016-10/3/ (дата обращения: 22.10.2016).

6 Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка России –2016, сегменты «Бурение», ТКРС, «Геофизика» [Электронный ресурс] // Делойт.URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/Russian/oilservice-market-in-russia-2016-geophysics.pdf/ (дата обращения: 21.09.2016).

7 Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса [Электронный ресурс]// ЦДУ ТЭК. URL: http://www.cdu.ru/catalog/mintop/infograf/092016/?clear_cache=Y/ (дата обращения: 02.11.2016).

8 Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие // М.: Финансы и статистика. – 2001. – Т. 200. - №. 1. – С. 184.

9 Сервисы [Электронный ресурс] // Официальный сайт Росгеология [сайт] URL: http://www.rosgeo.com/ru/content/servisy/ (дата обращения: 10.10.2016).

10 Чуев, Д. Э. Россия на мировом рынке нефтесервисных услуг [Электронный ресурс] // Российское предпринимательство / Д. Э. Чуев. – 2012. №11 (209). – С. 94–98. URL: http://www.creativeconomy.ru/articles/29377/ (дата обращения: 02.04.2016).

11 Григорьев, Л. Секторальные санкции: год спустя [Электронный ресурс]/ Л. Григорьев [и др.] // Энергетический бюллетень**.** -– 2015. –№27. URL: http://ac.gov.ru/files/publication/a/6155.pdf/ (дата обращения: 02.09.2016).

12 Шлюмберже: Российские предприятия [Электронный ресурс] // Официальный сайт Шлюмберже. URL: http://www.slb.ru/ (дата обращения 02.06.2016).

13 Моисеева, Е. Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка России – 2014 [Электронный ресурс] / Е. Моисеева // Нефтегазовая Вертикаль: Журнал. – 2014. –№22. С.67-72. URL: http://www.ngv.ru/magazines/article/sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya-nefteservisnogo-rynka-rossii-2014/?sphrase_id=4790735/ (дата обращения: 02.05.2016).

14 Программа деятельности акционерного общества «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» на 2016-2018 годы [Электронный ресурс]// Корпорация малого и среднего предпринимательства.URL:http://corpmsp.ru/upload/iblock/7f2/Программа%202016-2018%20с%20изменениями%20от%2007.06.2016%20Кр%20бланк.pdf /(дата обращения 10.05.2016).

15 Проблемы импортозамещения в отраслях ТЭК и смежных сферах [Электронный ресурс] // Аналитический центр при Правительстве РФ. URL: http://ac.gov.ru/files/publication/a/10298.pdf /(дата обращения 10.05.2016).

16 О компании [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «Газпром добыча Кузнецк». URL: http://kuznetsk-dobycha.gazprom.ru/ (дата обращения 10.04.2016).

17 Прокат/лизинг [Электронный ресурс] //Официальный сайт ООО «Производственная компания «Борец». URL: http://www.borets.ru/service/prokat-lizing /(дата обращения 26.05.2016).

18 Сервис УЭЦН [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Новомет». URL: https://www.novomet.ru/rus/services/esp-service/ (дата обращения 26.05.2016).

19 Услуги [Электронный ресурс] // Официальный сайт ЗАО «Канаросс». URL: http://canaross.ru/rent.html/ (дата обращения 26.05.2016).

20 Прокат [Электронный ресурс] // Официальный сайт ООО «БРПО». URL:http://brpo.tomsk.ru/pages42.html (дата обращения 26.05.2016).

21 Баскаев, К. Обзор российского рынка нефтесервисных услуг// [Электронный ресурс]. – 2013. URL: http://teknoblog.ru/2013/08/01/1706/ (дата обращения 02.06.2016).

22 Шафраник, Ю.К. Нефтегазовый сектор России: трудный путь к многообразию / Ю.К. Шафраник, В.А. Крюков; – М.: 2016. – 272 с.

23 Бейкер Хьюз: Продукция и услуги [Электронный ресурс] // Официальный сайт Бейкер Хьюз: URL:https://www.bakerhughes.com/products-and-services/ (дата обращения 02.06.2016).

24 Каковы перспективы мирового нефтегазового сервиса? [Электронный ресурс] // Аналитика, прогнозы, форекс и биржи. URL: http://www.master-forexv.org/analytics_forecasts_forex_exchange/entry10006925.html/ (дата обращения 12.06.2016).

25 Аналитический центр при правительстве Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: http://ac.gov.ru/ (Дата обращения: 10.10.2016)

26 Российская продукция ТЭК должна собираться из отечественных компонентов [Электронный ресурс]//Аналитический центр при правитель-

стве Российской Федерации. URL:http://ac.gov.ru/events/010219.html/ (дата обращения:10.10.2016).

27 О компании [Электронный ресурс] //Официальный сайт Халиберто н.URL: http://www.halliburton.com/ru-ru/about/about-the-company.page?node-id=igryifbm&SRC=Footer/ (дата обращения: 12.10.2016).

28 База поставщиков нефтегазового комплекса информация о партнерах нефтяников и газовиков [Электронный ресурс]. URL:http://www.oil-gas.ru/rating/reyting-nefteservisnih-kompaniy-2015-goda/ (дата обращения: 21.10.2016).

29 Национальная Ассоциация нефтегазового сервиса [Электронный ресурс]. URL: http://nangs.org/directory/service-companies/ (дата обращения: 21.10.2016).

30 Межгосударственная нефтяная компания «СоюзНефтеГаз» [Электронный ресурс].URL:http://shafranik.ru/news/problemy-rossiiskogo-nefteservisa/ (дата обращения: 10.10.2016)

31 Союз производителей Нефтегазового оборудования [Электронный ресурс]. URL: http://www.derrick.ru/ (дата обращения: 10.10.2016).

32 Каталог нефтегазовых сайтов [Электронный ресурс]. URL: http://www.oilmedia.ru/dir/kompanii/servisnye/34 (Дата обращения: 01.11.2016).

33 Союз производителей Нефтегазового оборудования [Электронный ресурс]. URL:http://www.derrick.ru (Дата обращения: 01.11.2016).

34 Союз нефтегазопромышленников России [Электронный ресурс]. URL: http://www.sngpr.ru/ (дата обращения: 16.07.2016).

35 Министерство энергетики Российской федерации [Электронный ресурс]. URL:http://www.minenergo.gov.ru/(дата обращения: 10.10.2016)

36 О компании [Электронный ресурс] // Официальный сайт «Алнас». URL: http://www.alnas.ru/businesses/rimera-servis/ (дата обращения: 10.10.2016).

37 Некоммерческое партнерство Горнопромышленники России [Электронный ресурс]. URL: http://rosgorprom.com/ (дата обращения: 10.10.2016).

38 Исследования рынков РБК [Электронный ресурс]. URL: http://marketing.rbc.ru/research/562949991040432.shtml/ (дата обращения: 10.10.2016).

39 Центральное диспетчерское управление топливно-энергетического комплекса [Электронный ресурс]. URL: http://www.cdu.ru (дата обращения: 16.05.2016).

40 Ассоциация менеджеров [Электронный ресурс]. URL: http://www.amr.ru/press/news/detail/na-ploshchadke-komiteta-assotsiatsii-menedzherov-po-kso-obsudili-rol-sotsialno-otvetstvennogo-biznes/(дата обращения: 10.10.2016).

41 Каталог нефтегазовых сайтов [Электронный ресурс]. URL: http://www.oilmedia.ru/dir/kompanii/servisnye/34 / (дата обращения: 10.10.2016).

42 Фонд национальной энергетической безопасности [Электронный р есурс]. URL:http://www.energystate.ru/catalog/879.html/ (дата обращения: 02.11.2016).

43 Альков, И. Синдром укрупнения [Электронный ресурс]//«Oil&Gas Journal». – 2014. – №6. – 2014.URL: http://energybase.ru/news/oil_and_gas/francuzskaya_nefteservisnaya_kompaniya_schlumberger_za_17_milliarda__kupit_polov-2015-01-29 (дата обращения: 10.10.2016)

44 Баскаев, К. Обзор российского рынка нефтесервисных услуг// [Электронный ресурс].–2013. URL: http://teknoblog.ru/2013/08/01/1706/ (дата обращения: 10.10.2016).

45 Дубинкин Е. Услуга вместо покупки: прокат насосов в нефтяной отрасли // «Сибирская нефть».-2014. - №113 [Электронный ресурс]. – 2014.- Режим доступа: http://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/arhive/2014-july-august/1104875/ (дата обращения: 15.06.2016).

46 Енгалычева, А. Е. Аутсорсинг: актуально и профессионально. Управление финансами.// «Справочник экономиста». – 2014. – №1 (127)

[Электронный ресурс]. – 2014.URL: http://economist-info.ru/magazine-articles/show/116/ (Дата обращения: 11.10.2016)

47 Рудкевич, В.Н. Российский рынок нефтяного оборудования на пороге 25-летия// Союз производителей нефтегазового оборудования [Электронный ресурс]. – 2014. URL: http://www.derrick.ru/?f=n&id=21466 (Дата обращения: 11.10.2016)

48 Чуев, Д.Э. Обзор российского рынка нефтесервисных услуг. «Нефтегазовый сервис в России» [Электронный ресурс]. – 2012. URL: http://www.oil-gas.ru/userfiles/obzor_rinka_Chuev_D_E(1).pdf / (дата обращения: 10.11.2016).

49 ГОСТ Р ИСО 26000-2012. Руководство по социальной ответственности.

50 «Положение об оплате труда в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

51 «Положение о социальных льготах, гарантиях и компенсациях работникам ООО «Газпром добыча Кузнецк».

52 «Положение по организации работы с кадровым резервом в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

53 «Положение о жилищном обеспечении работников и пенсионеров ООО «Газпром добыча Кузнецк».

54 «Положение о наградах в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

55 «Положение о социальной защите пенсионеров в ООО «Газпром добыча Кузнецк».

56 «Положение о проведении спортивно-массовых мероприятий ООО «Газпром добыча Кузнецк».

57 Кодекс Корпоративной этики ООО «Газпром добыча Кузнецк».

58 Оценка системы экологического менеджмента в ООО «Газпром добыча Кузнецк»/ Соколова М.В. [и др.] // Проблемы геологии и освоения недр: труды XX Международного симпозиума имени академика М.А. Усова студентов и молодых ученых, посвященного 120-летию со дня основания Томского политехнического университета.– 2016.– Том 2.– С.1091-1093.

Приложение А

Abschnitt 1.1

1.1 The content of services in oil and gas industry

Студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
32ЭМ-42	Соколова Мария Владимировна		

Консультант кафедры (аббревиатура кафедры) :

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

Консультант – лингвист кафедры (аббревиатура кафедры) :

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата

1.1 The content of services in oil and gas industry

For the purpose to decrease production and marketing expenses major oil and gas producers use the outsourcing model of business, and attract specialized experienced service contractors to implement numerous production processes, which allows to cut off expenses during the oil and gas production [1, p.12].

It is necessary to divide two terms «subcontract» and «outsourcing». The «subcontract work» is defined as the one-time implementation of the set of work followed by the procedure of acceptance and termination of obligations.

The «outsourcing work» is defined as the assignment the third party (the outsourcing company) of the part of traditional customer's business functions or parts of business processes. Upon that, the outsourcing company becomes a part of the customer's team and working to solve specified and defined issues [1, p.9]. Service companies are likely to work as a contractor and don't keep the resource reserves at their corporate's balance.

As early as 1950's, big Western oil and gas companies started to think of the necessity to allocate service branches from their corporate structures, thus they can allocate their resources (mostly financial and personnel) closer to their prior activity like the management of exploration, production processes, oil refining and marketing of final products. Before that, service branches included into the structures of oil corporate groups were set aside as independent companies. Later, the active process of mergence and enlargement of service companies started, including companies with different types of activity, mostly, for being able to provide the customer with the full set of services as requested - integrated services, as well as improving the company's capital. As the result, the economic efficiency of service expenses for the customer – the oil company significantly improved, as well as the competitiveness of the service company itself.

According to PhD economics N.G. Sorokina's «The global trend of service companies allocation into separate corporations» the following factors can be mentioned:

- dramatic increasing of the service quality and efficiency is only possible as the result of the specialization;
- big investments into R&D are returning back only when the results can find the broad usage not only within the one corporation;
- improving of the competitiveness and marketing reaction to the R&D process are only possible in competitive conditions with the separation of customer's and contractor's sets of activity;
- the possibility of choosing the best of the best, the significant decrease of the burden of social problems;
- the allocation of experienced and highly qualified personnel is only possible and profitable within the specialized company.

According to PhD economics L.N. Rudneva's «The objective economic base of the outsourcing development at the service market during the oil and gas production», the following factors of influence can be mentioned:

- the impracticality of having own machines and equipment for drilling, workover and exploration;
- the willing of producers to transfer the risk of non-usage of equipment and personnel to service companies;
- the development of specialized service companies at the oil and gas production markets;
- increasing of producer's efficiency due to the allocation of activity at prior fields of concern [1].

The "oil service" is defined as providing of the set of services or implementation of works, where its part is connected to the production of oil and gas as per the All-Russian classifier of types of economic activities, and some part is connected to the other types of activity. The set of service works includes:

- drilling, construction of wells and associated works;
- seismic studies;
- production stimulation (for instance, the hydraulic fracturing, and treatment of the bottomhole formation zone);
- manufacturing, servicing and maintenance of the oil production equipment;

- major construction of infrastructure, like roads and other objects;
- production of chemical agents and solutions;
- special construction, engineering and maintenance of field and main pipelines;
- development of software for the oil geology, geophysics, drilling, production and so on;
- services on technical and general transport;
- services associated with the ecological treatment during the hydrocarbons production.

The oil services market as a segment of the global economics is being dynamically developed and tightly associated with the national economics' segments such as machinery, metallurgy, instrument engineering, as well as computing and information technologies.

Also, if the service market has the longstanding history in western countries, the formation of outsourcing services in Russia has its own way of development and, no doubt, can show much lower impetus; in many cases, the technological inferiority within the set of qualified services, especially during the development of hard formations can be seen as compared to the developed European countries. The active oil and gas services market formation is currently being done with the significant influence of the global trends; upon that, the role of domestic companies is increasing due to the sanction restrictions.

The segments of Russian oil and gas service market are shown on the fig. 1. Apparently, the major part (46%) is taken by the segment of drilling and 21% by the segment of the running repair and workover of wells.

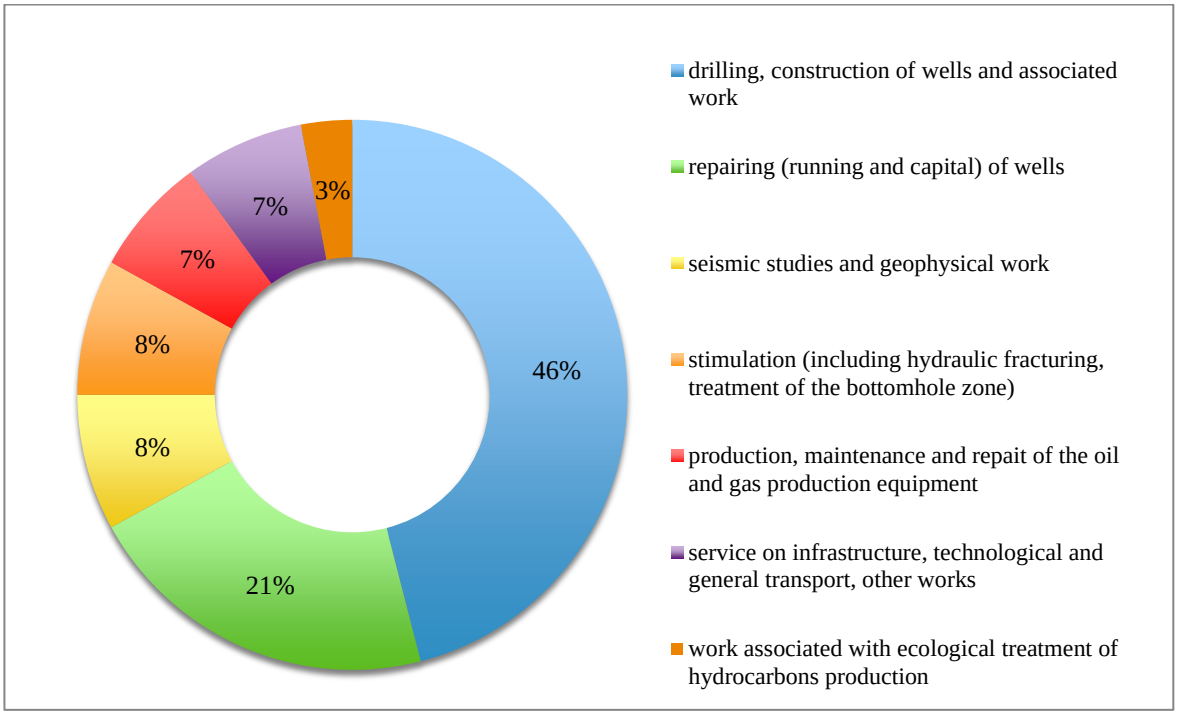


Fig. 1 – The structure of Russian oil service market

Foreign experts from the analytical agency Spears & Associates divide 32 segments of the market. The share of prior segments at the global oil service market is given in the fig. 2 [2].

The market structure shows that both in global and Russian practice the drilling of wells is the one of the prior outsourcing segments.

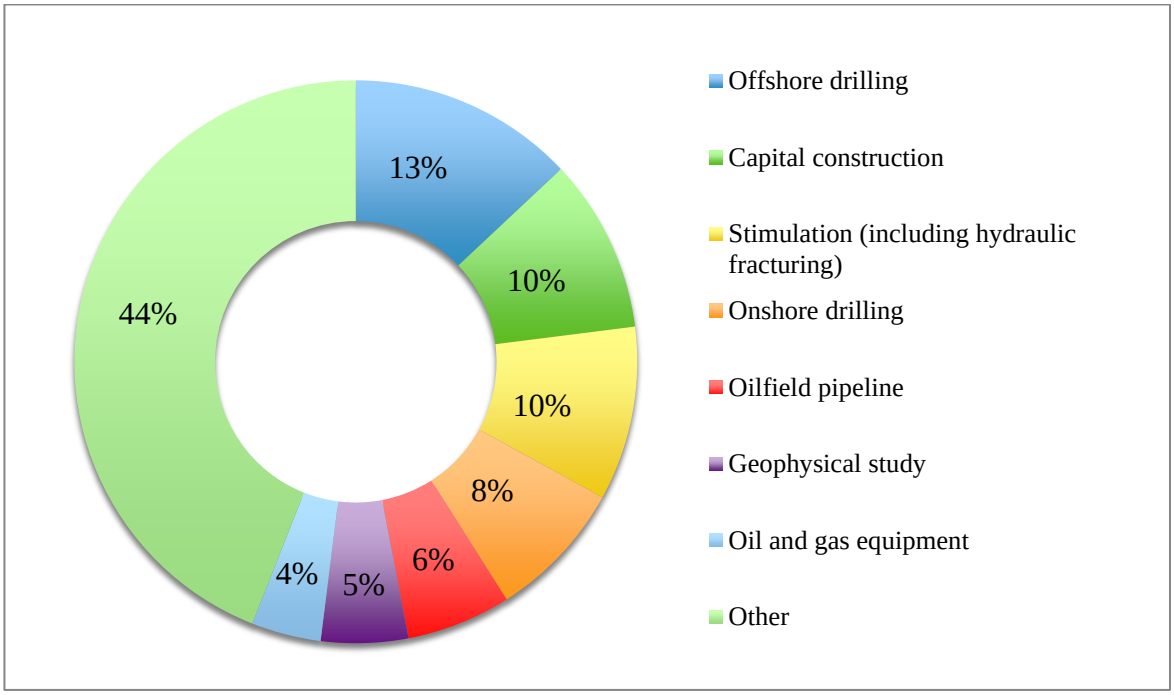


Fig. 2 – The structure of global oil service market

Hence, the oil service market is defined as a set of services, where the well-being of the oil and gas industry of Russian Federation (as the key supplier of investments into the state's budget) depends on the scale and features of such market. Therefore, the same is true for the well-being of the state and its citizens.

According to the Ministry of energy of Russian Federation, the Fuel & Energy Complex brings 29.5% of GDP and 41.5% of customs tax income into the economic system of Russian Federation [3].