

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Кафедра «Маркетинг»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И.В. Филимоненко

« _____ » _____ 2016 г.

ДИПЛОМНЫЙ ПРОЕКТ

080111.65 «Маркетинг»

«Оценка потенциала рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин»

Руководитель _____ К.Я. Ветцель

Выпускник _____ А.А. Кудрявцева

Нормоконтролер _____ О.В. Рыжкова

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

СОДЕРЖАНИЕ	2
ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 Анализ тенденций развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств	6
1.1 Факторы спроса и структура рынка сервисного обслуживания нефтедобычи.....	6
1.2 Исследование основных тенденций развития российского рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств.....	12
1.3 Оценка технологической зависимости инновационного развития рынка сервисного обслуживания нефтедобычи от импорта	18
2. Исследование перспектив развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств Томской области	23
2.1 Анализ структуры и потенциала развития нефтедобывающей отрасли Томской области	23
2.2 Анализ конкурентной среды рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств.....	33
2.3 Оценка производственного потенциала, конкурентоспособности и перспектив развития региональных предприятий сервисного обслуживания нефтедобычи	44
3 Оценка потенциала рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин Томской области.....	57
3.1 Оценка потребности и платежеспособного спроса на рынке сервисного обслуживания нефтяных скважин.....	57
3.2 Формирование необходимых условий для промышленных предприятий Томской области в целях удовлетворения платежеспособного спроса на обслуживание нефтяных скважин.....	65
3.3 Разработка рекомендаций по усилению конкурентных преимуществ региональных предприятий сервисного обслуживания нефтедобычи и оценка их эффективности.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	74
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	79
ПРИЛОЖЕНИЕ А	84

					<i>СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг</i>					
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подп.</i>	<i>Дата</i>				<i>Лит.</i>	<i>Лист</i>	<i>Листов</i>
					<i>Оценка потенциала рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин</i>			2		
								<i>Кафедра «Маркетинг»</i>		

ВВЕДЕНИЕ

Будущее российской нефтегазовой промышленности, ее конкурентоспособность на мировом рынке все в большей степени определяется эффективностью применяемых технологий, методов разведки, разработки и эксплуатации месторождений, уровнем технического обслуживания.

Накопленный мировой опыт капитализации нефтегазодобывающих компаний, обеспечивающий снижение затрат, связанных с добычей углеводородов, обусловил вывод отечественными предприятиями энергетического комплекса из своего состава непрофильных активов. В условиях конкуренции привлекать сторонние структуры для организации процесса добычи оказалось гораздо эффективнее, чем содержать собственные сервисные подразделения. Таким образом, появилось и продолжает появляться множество сервисных организаций, оказывающих услуги в области нефтегазодобычи. Взаимная интеграция сервисных и добывающих компаний базируется на обслуживании потребностей предприятий нефтегазового сектора, на высокой доле наукоемких и специальных видов работ, на потребностях в значительных инвестиционных ресурсах. Наличие платежеспособного спроса на сервисные услуги подтверждается распространяющейся практикой сотрудничества крупнейших отечественных нефтяных компаний с иностранными сервисными компаниями.

Значительный объем услуг нефтяного сервиса приходится на строительство нефтяных и газовых скважин. В настоящее время в этой сфере деятельности нефтегазодобывающих компаний применяются два подхода к организации работ: строительство скважин «под ключ» и на условиях отдельного сервиса. При первом, традиционном подходе реализация проекта строительства скважин находится на попечении у генерального подрядчика, который на условиях субподряда может привлекать сторонние сервисные

					СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		3

организации. Во втором случае компания-заказчик путем проведения тендеров отбирает сервисные предприятия, которые предлагают интересные решения и необходимые технологии для их реализации, способны обеспечить наиболее высокое качество работ по приемлемой для заказчика цене. При этом предметом тендеров является как выполнение отдельных видов работ цикла строительства скважин, так и поставка буровых растворов, долот, забойных двигателей и др.

Эффективное взаимодействие компаний-заказчиков и специализированных подрядных организаций во многом обеспечивается наличием у работников знаний в области организации и управления буровым производством в условиях сервисного обслуживания.

Модернизация и техническое перевооружение действующих производств в сфере нефтедобычи, развитие производственной и инженерной инфраструктуры нефтедобывающей отрасли в Томской области вызывает необходимость развития сферы обслуживания нефтяных скважин и оценки ее потенциала.

Вышесказанным и обусловлена актуальность настоящей работы.

Исходя из актуальности темы была поставлена цель: оценить потенциал рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин Томской области.

Для достижения поставленной цели, необходимо выполнить следующие задачи:

- рассмотреть факторы спроса и структуру рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств;
- исследовать основные тенденции российского рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств;
- исследовать перспективы развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств Томской области;
- оценить необходимые условия для развития рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин Томской области;

- разработать рекомендации по усилению конкретных предприятий сервисного обслуживания нефтедобычи и оценить их эффективность

					<i>СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подп.</i>	<i>Дата</i>		5

1 Анализ тенденций развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств

1.1 Факторы спроса и структура рынка сервисного обслуживания нефтедобычи

Проблема нефтегазовых сервисов не была столь актуальна в прежние времена, когда все нефтегазодобывающие предприятия (будучи государственными) имели в своей структуре собственные сервисные организации, осуществлявшие весь спектр услуг, необходимый для выполнения производственных программ по добыче нефти и газа.

С разделом государственной монополии в энергетическом комплексе образовалось большое количество акционерных обществ с различными формами собственности и присутствием в них государственного, частного и смешанного капитала, включая иностранный, что повлияло на необходимость интеграции в международное энергетическое сообщество. Одним из критериев при размещении акций нефтегазодобывающих компаний на международном рынке являются их инвестиционная привлекательность и ликвидность. Основное влияние на рейтинг данных показателей оказывает себестоимость добычи одной тонны углеводородного сырья, которая непосредственно связана с затратами на его добычу.

Учитывая накопленный мировой опыт капитализации нефтегазодобывающих компаний, обеспечивающий снижение затрат на добычу нефти и газа, отечественные предприятия энергетического комплекса принялись за вывод из своего состава непрофильных активов.

В первую очередь, с целью снижения затрат на содержание вспомогательного производства и непромышленных объектов компании избавляются от подразделений, непосредственно не относящихся к основному производству: объектов коммунального хозяйства и социальной сферы, сельскохозяйственных, строительных подразделений и т.п.

Однако, рано или поздно, компания сталкивается с тем, что она не в состоянии обеспечивать адекватный уровень развития основного и всех вспомогательных производств одновременно. К тому же со временем находится кто-то, кто является лидером в производстве требуемых комплектующих элементов, вспомогательных и сервисных услуг.

По мере развития рынка услуг на первое место при определении стратегии бизнеса выходят вопросы эффективности производства и качества получаемых материалов, комплектующих и сервисных услуг. Акценты в управлении бизнесом постепенно смещаются от «выживания», обусловленного рыночными преобразованиями отечественной экономики, к стабильному функционированию и развитию, при этом формируется «предпринимательский» взгляд на основной бизнес. Выделение непрофильных активов уже не столько преследует цель снижения издержек, сколько позволяет компании сосредоточиться на основной деятельности и обеспечить получение качественных конкурентоспособных услуг. В такой ситуации реализуется принцип: «непрофильный бизнес должен управляться теми, для кого он – профильный». Его реализация предполагает продажу соответствующих активов специализированным компаниям.

В отечественной практике выход на подобный уровень развития бизнеса обычно характерен для крупных промышленных холдинговых структур. Для таких компаний основной целью функционирования является повышение акционерной стоимости и инвестиционной привлекательности бизнеса. В настоящее время инвесторы проявляют готовность вкладывать финансовые ресурсы в «чистые» активы предприятий, отражающие основной бизнес. И в этом смысле выделение непрофильных активов является одним из наиболее актуальных решений, направленных на повышение капитализации компании, т.к. она демонстрирует инвесторам готовность наращивать прибыль и оптимизировать структуру капитала.

В связи с этим появилось и продолжает появляться множество сервисных организаций, не принадлежащих добывающим компаниям,

которые на независимой конкурсной основе оказывает услуги в области нефтегазодобычи.

Нефтегазовый сектор включают в себя собственно нефтяные (добывающие) предприятия и сервисные организации, основным направлением деятельности которых является оказание услуг, специфических для нефтегазового сектора, т.е. геофизических, буровых, геологоразведочных и прочих работ. В общем перечне сервисных услуг выделяются услуги, специфические для отрасли, которые востребованы только нефтяными компаниями, и отделяются от неспецифических (общих) услуг, которые востребованы всеми предприятиями безотносительно отраслевой принадлежности – транспорт, ремонт, информационные услуги и прочие.

Для того чтобы лучше понять структуру нефтяного сервисного бизнеса, необходимо рассмотреть понятие «сервисные услуги». Следует отметить, что в русском языке четкое определение таких понятий, как «сервис» и «сервисные услуги» отсутствует. В экономическом словаре дается следующее определение:

СЕРВИС (англ. service – служба) – обслуживание как в широком смысле этого слова, так и применительно к ремонту и наладке технических средств, бытовой аппаратуры, коммунальной техники.

Большой экономический словарь под редакцией А.Н. Азрилияна трактует сервис как организованное обслуживание в сфере производства и сбыта.

К сервисным работам и услугам на рынке нефти и газодобычи в широком смысле можно отнести все виды работ по сооружению соответствующих объектов, проведению испытаний и исследований и т. д. В более узком смысле к сервисным услугам относят проведение комплекса геологических (геофизических) работ и различных работ со скважинами на месторождениях. Однозначной трактовки понятия «сервисные услуги» нет. Например, за рубежом это очень широкое понятие, которое может включать

в себя как выполнение большого комплекса работ (от полного освоения месторождения до выполнения работ по добыче углеводородного сырья на освоенном месторождении), так и выполнение отдельных операций (исследование скважин, их цементирование, проведение капитального ремонта и т. д.).

Таким образом, сервисные услуги в нефтегазодобыче включают в себя:

- сейсмические исследования;
- геофизические работы;
- бурение и сопутствующие работы;
- капитальное строительство инфраструктуры (дороги и прочие объекты);
- ремонт (текущий и капитальный) скважин;
- повышение нефтеотдачи пластов (в частности, гидравлический разрыв пласта);
- услуги технологического и общего транспорта;
- производство, обслуживание и ремонт нефтепромыслового оборудования;
- производство химических реагентов и растворов;
- другие.

Нефтегазовый сервис обеспечивает необходимый уровень добычи и транспорта нефти и газа, проектирование разработки и обустройство месторождений, ремонт скважин, автоматизацию промыслов, повышение нефтеотдачи, строительство трубопроводов, морских платформ и др.

В информации – ключевом слове для нефтесервиса – заключается стратегическая значимость нефтегазового сервиса для безопасности страны. С полноценным развитием нефтегазового сервиса связаны вопросы перевода экономики страны на высокие технологии, обеспечение безопасности и уход от сырьевой зависимости государства. Нефтесервис в России, так же как и в других странах лидерах нефтесервисного рынка, неразрывно связан с приборостроением и машиностроением, компьютерными технологиями, всем тем, что

					<i>СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг</i>	<i>Лист</i>
<i>Изм.</i>	<i>Лист</i>	<i>№ докум.</i>	<i>Подп.</i>	<i>Дата</i>		9

связано с информационными технологиями. Иначе говоря, нефтесервис – это, в общем, и есть информационные технологии. Правильнее было бы «нефтесервис» переводить с английского как «нефтегазовый инжиниринг» [24].

Нефтяным компаниям становится выгодно инвестировать в разработку новых месторождений, чтобы компенсировать ожидаемое сокращение нефтедобычи в традиционных регионах. Отсюда резкий спрос на услуги нефтесервисных компаний. За пять лет объем нефтесервисных услуг в России вырос в три раза. На этом фоне наблюдается изменение структуры рынка. Происходит выделение сервисного бизнеса из нефтегазовых компаний и консолидация малых предприятий нефтесервисного рынка.

Еще одной причиной повышенного спроса на услуги нефтесервисных компаний является низкое качество разработки запасов, в результате чего у нефтегазовых компаний скопилось большое число дорогих в эксплуатации бездействующих скважин и скважин с низким уровнем добычи. А поскольку, согласно действующему законодательству, число бездействующих скважин не должно превышать 10% всех нефтеносных скважин, компании вынуждены запускать их в эксплуатацию, что дополнительно повышает спрос на сервисные услуги [1].

В настоящее время спрос на нефтесервис очень высокий. Нефтяники готовы платить большие деньги за высокое качество услуг, но их предложение серьезно ограничено. Ситуация во многом обусловлена крайней изношенностью парка нефтегазового оборудования, возраст которого сегодня составляет от 10 до 20 лет [1].

На конъюнктуру мирового рынка нефтесервисных услуг оказывают влияние различные факторы, среди которых: государственное регулирование, в т.ч. в части экологических требований, деятельность неправительственных организаций, объём и структура инвестиций нефтегазовых компаний, общеэкономическая конъюнктура и ситуация на мировом рынке энергоресурсов, развитие технологий разведки и добычи

углеводородов, применение новых технологических решений, антропогенные катастрофы, открытие и разработка месторождений в новых регионах, а также глобализация мирового нефтегазового бизнеса (консолидация активов на мировом нефтесервисном рынке). Одним из важнейших факторов развития мирового рынка нефтесервисных услуг является объём инвестиций нефтяных и газовых ТНК. Последние годы объём инвестиций постоянно увеличивается. В 2013 году объём инвестиций нефтегазовых компаний на разведку, добычу и переработку 15 углеводородов оценивался на уровне 678 млрд. долл.6 , что на 10% выше уровня 2012 года (616 млрд. долл.) и на 23% выше показателя 2011 года (550 млрд. долл.).

В настоящее время нефтесервисный рынок находится на стадии активного роста, что связано с тремя ключевыми факторами: необходимостью дополнительных инвестиций для эксплуатации уже существующих нефтегазовых месторождений, открытием новых крупнейших месторождений в новых географических регионах, а также со значительным ростом добычи нетрадиционных углеводородов. На современном этапе развития мирового рынка нефтесервисных услуг определена тенденция увеличения доли услуг, связанных с добычей углеводородов с применением технологии гидроразрыва пласта, наклонного и горизонтального бурения, а также услуг по разведке, бурению и добыче углеводородов на офшорных месторождениях. Основной причиной данной тенденции является сокращение количества месторождений, на которых экономически эффективна добыча с использованием традиционных технологий и методов.

Нефтегазовый комплекс обладает высоким уровнем наукоёмкости и для поддержания своей конкурентоспособности требует постоянного внедрения последних достижений научно-технического прогресса. Проводником для внедрения данных достижений является нефтесервисный рынок.

1.2 Исследование основных тенденций развития российского рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств

В развитии российского рынка нефтесервисных услуг можно выделить несколько периодов. До распада Советского Союза нефтесервисные услуги оказывали исключительно специализированные подразделения нефтегазодобывающих предприятий. После распада СССР нефтесервисные услуги также оказывались специализированными подразделениями компаний, при этом их инвестиции в развитие нефтесервиса были минимальными, вследствие чего произошло значительное устаревание техники и технологий [1]. В начале 2000-х гг. специализированные подразделения выводятся в дочерние предприятия, которые обслуживают лишь потребности материнской компании. В этот период на российском рынке серьезную позицию занимают такие иностранные компании, как Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, BJ Services и др. С этого момента начинается активное формирование рынка нефтесервисных услуг в России: большинство нефтегазодобывающих предприятий отказывается от услуг специализированных подразделений; на рынке все большую активность проявляют иностранные участники; российские компании инвестируют в специализированные подразделения сервисных услуг с целью развития материально-технической базы и повышения квалификации персонала.

В настоящее время основными проблемами для российских сервисных и машиностроительных компаний являются возможное сокращение рынка в условиях снижения производственной активности и цен в нефтегазовом комплексе, низкий уровень консолидации активов, «раздробленность» организационной и производственно-технологической структур. Серьезную угрозу отечественному нефтесервису представляет усиление на рынке позиций импортного, преимущественно китайского, оборудования [3].

Доля отечественных технологий и техники в активах предприятий ТЭК довольно мала. Следует отметить, что на производственно-финансовых

показателях сервисных компаний, работающих в нефтегазовой промышленности, крайне негативно сказался мировой финансово-экономический кризис.

В России в 2009 г. объемы геологоразведочных работ (ГРР) сократились почти вдвое, эксплуатационное бурение – на 5 % при падении цены на 5-10 %, потребность в геофизических исследованиях на действующем фонде скважин не изменилась при снижении стоимости услуг на 10-15 %.

В результате состояние российского нефтегазового сервисного рынка оказалось близким к критическому [4]. Тем не менее в посткризисный период наметился существенный рост объема сервисного рынка и стало возможно судить о постепенном восстановлении докризисного потенциала. Если в 2009 г. общий объем сервисного рынка сократился на 35 %, то в 2010 г. зафиксирован прирост в 20 %.

Расходы на разведку и добычу углеводородов в 2010 г. на мировом рынке увеличились на 19 %, тогда как в России рост составил 20-30 %, что компенсирует спад [1]. Следовательно, можно сделать вывод о значительных перспективах развития нефтегазового сервиса в России.

На объем рынка нефтесервисных услуг в первую очередь оказывает влияние объем извлекаемых запасов [2]. Прогнозируется, что объем добычи нефти в России составит к 2035 г. – 530 млн т (рисунок 1.1). При этом будет происходить прогрессирующее сокращение добычи нефти в Западной Сибири, что обуславливает необходимость освоения новых регионов добычи нефти и увеличение объемов бурения. Последнее обстоятельство подтверждается и снижением результативности бурения: если в 2005 г., по данным Минэнерго России [3], на каждый метр проходки добыча нефти увеличивалась на 50 т, то в 2013 г. увеличение составило лишь 25 т.

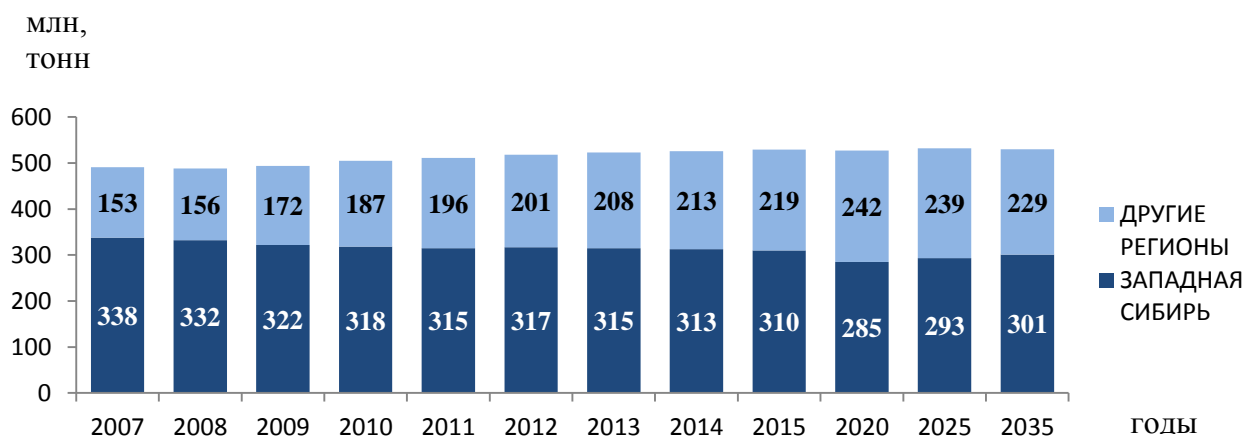


Рисунок 1.1 – Динамика добычи нефти в России в 2007–2015 гг. и прогноз на период 2020–2035 гг.

Стоит отметить, что замедление темпов добычи нефти в Западной Сибири приведет к увеличению потребности в таких нефтесервисных услугах, как интенсификация добычи, сейсморазведка и ремонт скважин. Фактором, который может обусловить сокращение объема как российского, так и мирового рынка нефтесервисных услуг, является снижение цены на нефть. Однако падение цены нефти в долларах за баррель на мировых рынках было компенсировано девальвацией рубля, вследствие чего цена нефти в рублях упала незначительно (рисунок 1.2). Также падение цены на нефть для российских компаний было компенсировано снижением экспортной пошлины.

Падение стоимости нефти с января 2014 года в долларах составило 54 %, а в рублях – 13%.

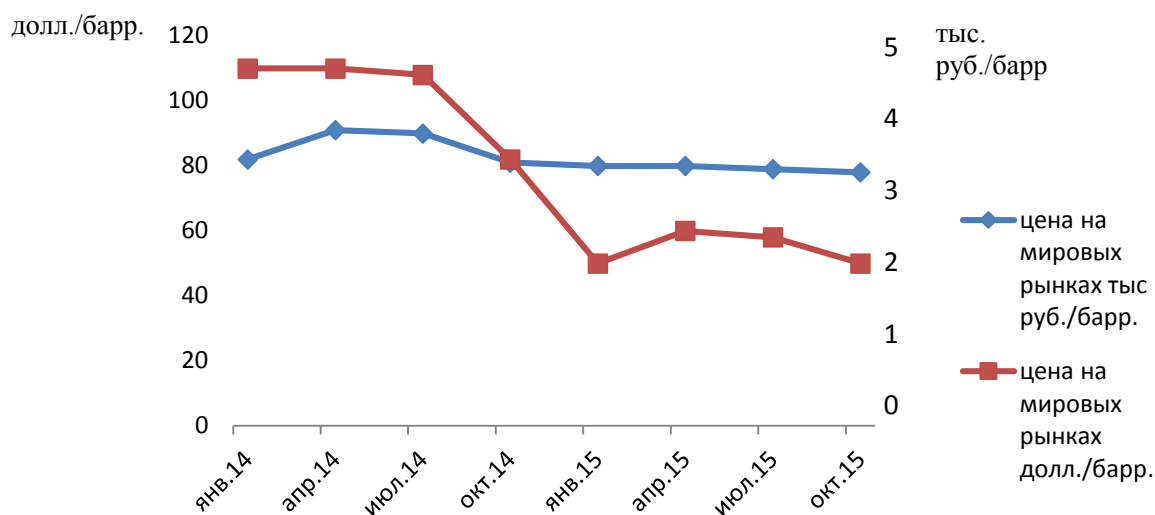


Рисунок 1.2 – Динамики цены на нефть в 2014–2015 гг.

Таким образом, сохранение объемов добычи нефти в России, рост потребности в операциях по увеличению нефтеотдачи и освоение новых регионов формируют предпосылки роста российского рынка нефтесервисных услуг (рисунок 1.3).

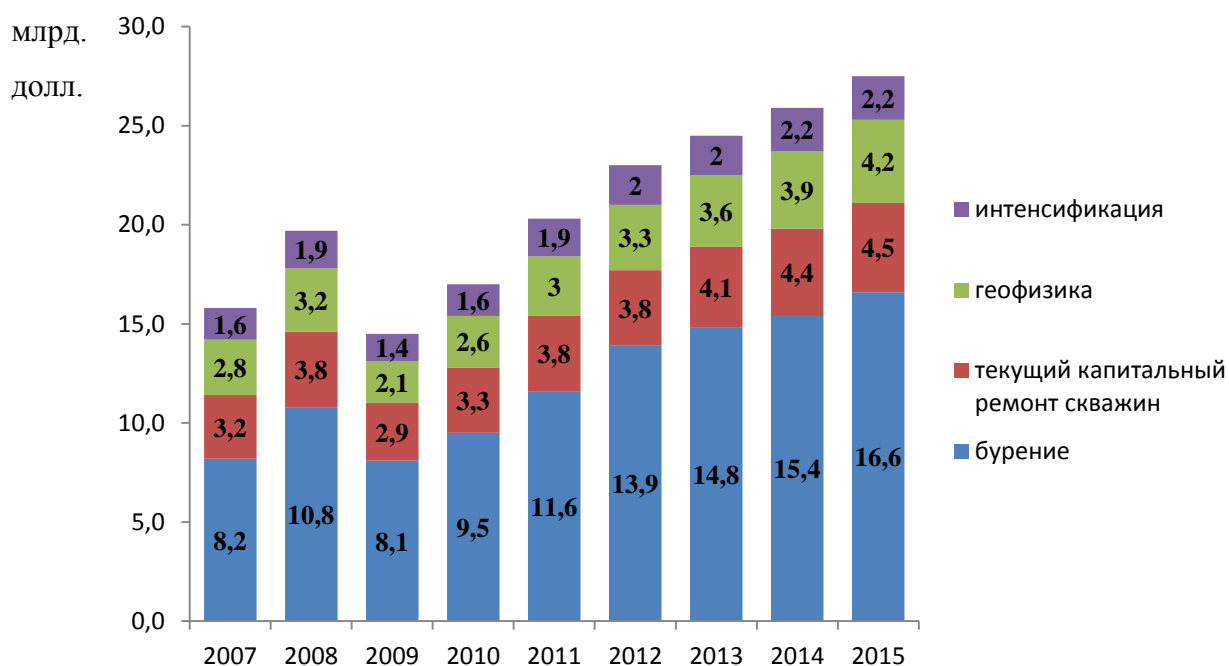


Рисунок 1.3 – Объем российского рынка нефтесервиса

По оценкам Deloitte [5], объем российского рынка нефтесервисных услуг составил в 2015 г. 27,9 млрд долл., а при сохранении ежегодного темпа роста к 2020 г. возрастет до 38 млрд долл. Несмотря на то что в настоящее время большинство нефтегазодобывающих компаний отказались от услуг собственных специализированных подразделений, почти четверть российского рынка нефтесервисных услуг в 2014 г. занимают собственные сервисы компаний Сургутнефтегаз и Роснефть.

По ожиданиям экспертов, на структуру российского рынка нефтесервисных услуг должны были оказать влияние санкции, введенные США и странами ЕС против России: ограничение доступа российским компаниям к западным технологиям и оборудованию должно было привести к увеличению доли российских компаний на рынке.

Отечественные компании способны выполнять лишь несложные работы, связанные с разведочным и эксплуатационным бурением, текущим и капитальным ремонтом скважин, сейсмическими работами. Зарубежные компании в большей степени сосредоточены на оказании услуг в секторе бурового сервиса (телеметрическое сопровождение, работа с буровыми растворами, цементирование скважин). Отсутствие сложных современных технологий у российских компаний приведет к тому, что в ближайшее время высокотехнологичные услуги по исследованию скважин, сейсморазведке будут преимущественно оказываться зарубежными компаниями. Таким образом, введение санкций привело не к значительному увеличению доли российских компаний на отечественном рынке нефтесервиса, но к изменению его структуры.

На протяжении 2014–2015 гг. наблюдается существенное увеличение количества сделок по слиянию и поглощению компаний нефтесервиса, нехарактерное для данного вида деятельности. Так, в июле 2014 г. Роснефть увеличила свои активы за счет приобретения восьми компаний в составе группы Weatherford, занимающихся бурением и ремонтом скважин в России и Венесуэле. Такое приобретение позволит Роснефти создать сильный

внутренний сервис, способный обслуживать объемы материнской компании. Также компания Роснефть приобрела компанию Трайкан Велл Сервис, что позволило ей усилить внутренний сервис в области оказания услуг по гидроразрыву пласта (ГРП) и строительства скважин. Возможность стать одним из лидеров геофизического рынка России получила компания Росгеология, в которую по решению правительства страны в 2015 г. вошли 25 предприятий геолого-геофизического профиля.

В качестве еще одного изменения стоит отметить, что в результате действия санкций российский рынок нефтесервисных услуг стал более открытым для азиатских компаний, которые, по оценкам экспертов, в ближайшее время существенно увеличат свое присутствие. Это подтверждается тем, что после проведения российскими компаниями анализа возможных альтернативных поставщиков технологий и оборудования активизировалась работа с производителями из Китая и Юго-Восточной Азии.

К увеличению доли отечественных компаний на российском рынке нефтесервисных услуг может привести реализация программы импортозамещения. Данная программа в качестве срочных проектов предусматривает к 2016 г. разработку технологий гидроразрыва пласта и наклонно- направленного бурения. В 2018 г. должна быть завершена разработка технологий по добыче трудноизвлекаемых запасов и переработке углеводородного сырья, программного обеспечения процессов бурения и добычи углеводородного сырья, насосно-компрессорного оборудования и т. д., которые в программе определены как среднесрочные проекты. В 2020 г. должны быть завершены долгосрочные проекты, которые предусматривают разработку технологии добычи угле - водородного сырья на шельфе и создание производства гибких насосно-компрессорных труб.

В настоящее время 80–90 % оборудования, необходимого для проведения нефтесервисных услуг, представлено иностранными производителями: доля импортного оборудования для проведения ГРП

составляет 90 %, для наклонно-направленного бурения (каротажа) – 83 %, для разработки шельфовых месторождений – 90 %. Реализация программы импортозамещения по оценкам экспертов позволит сократить долю импорта продукции нефтегазового машиностроения с 60 до 43 %.

Таким образом, наличие современного российского оборудования и технологий позволит отечественным компаниям расширить спектр оказываемых услуг, что позволит им составить конкуренцию западным высокотехнологичным компаниям и в конечном итоге приведет к увеличению их доли на российском рынке нефтесервисных услуг.

1.3 Оценка технологической зависимости инновационного развития рынка сервисного обслуживания нефтедобычи от импорта

Западные санкции угрожают добыче нефти не только на шельфе, но и на традиционных месторождениях, уже в среднесрочной перспективе есть риск снижения производства, признал Минпромторг. Зависимость российских нефтяников от западного оборудования составляет не меньше 80%, заместить его российскими аналогами получится не раньше 2018–2020 годов. А пока спасать отрасль будут китайские поставщики, решили чиновники. Перечень мер по импортозамещению в нефтяной отрасли подготовил Минпромторг. Перед чиновниками стоит непростая задача: зависимость нефтяников от импорта, по признанию ведомства, носит критический характер. С учетом скрытого импорта (когда услуги оказываются российскими дочерними предприятиями зарубежных компаний) доля импортного оборудования и технологий в целом достигает 80%. А по отдельным категориям, таким как оборудование для шельфовых проектов или программное обеспечение, может превышать 90%, сказано в документе. Больше всего нефтяники зависят от импорта насосно-компрессорного оборудования, оборудования для геолого- и сейсморазведки, программно-

аппаратных комплексов и систем автоматизации, оборудования и технологий для морского бурения.

Минпромторг подготовил этот документ совместно с Минэнерго, нефтяные компании также участвовали в разработке плана мероприятий, сообщил РБК чиновник Минпромторга. Представитель Минэнерго подтвердил, что ведомство направляло свои предложения по программе импортозамещения. По словам представителя компании, ЛУКОЙЛ направлял в министерства данные о том, какие импортные технологии и оборудование требуется заместить. Представитель «Роснефти» не ответил на запрос РБК.

Формально санкции ЕС и США запрещают поставлять в Россию только оборудование и технологии, используемые для арктических, глубоководных и сланцевых проектов. Но в реальности ограничения угрожают и добыче на традиционных месторождениях, пишут чиновники. Прямого запрета на поставки оборудования для них нет, но «имплементация разработанного Советом ЕС документа способна оказать негативное влияние на разработку «зрелых» месторождений», – говорится в документе.

В краткосрочной перспективе влияние санкций будет «незначительно». Но со временем из-за необходимости обновлять и чинить оборудование, проводить бурение новых скважин риски уменьшения добычи и сокращения сроков эксплуатации ряда месторождений будут расти, опасаются чиновники. В документе Минпромторга указывается, что санкции ограничивают поставку в Россию технологий и оборудования для горизонтального бурения и проведения гидроразрыва пласта. Свои опасения по этому поводу уже высказывал глава ЛУКОЙЛ. По его словам, гидроразрыв – «самое тонкое место», где санкции могут нанести ущерб российским нефтедобытчикам. «25% нефти сегодня добывается путем гидродинамического разрыва. Это агрегаты, которые не могут делать фактически нигде, кроме как в США.

Хотя в России более 200 предприятий – производителей нефтегазового оборудования, импортозамещение по большинству категорий станет возможным не ранее 2018–2020 годов, пишет Минпромторг.

Сейчас, по прогнозам ведомства, из 45 позиций можно будет заместить лишь пять: системы очистки бурового раствора, фонтанную арматуру для обустройства скважин, бурильные и породоразрушающие инструменты, присадки для производства нефтепродуктов, оборудование для транспортировки СПГ.

Сейчас на помощь могли бы прийти альтернативные зарубежные поставщики из тех стран, которые не вводили санкции против России. Как отмечается в документах Минпромторга, речь идет о поставщиках из Китая, Южной Кореи, Сингапура, Индии, стран Латинской Америки. Необходимое оборудование есть также в Объединенных Арабских Эмиратах, Саудовской Аравии и Израиле, но эти страны не могут рассматриваться в качестве альтернативы, поскольку «следуют в фарватере США».

Минпромторг даже подготовил полный перечень зарубежных компаний, которые могли бы заменить американских и европейских поставщиков. В нем упоминаются три компании из Южной Кореи (Daewoo, LNE и KwangShin, которые могли бы выступить поставщиками компрессоров и пластинчатых теплообменников), по одной компании из Индии (Indore Composite, реагенты), Белоруссии («Нафтан», присадки) и Сингапура (NuStar, подводное оборудование).

Китайские производители уже несколько лет поставляют на российский рынок мобильные и стационарные буровые установки небольшими партиями. При этом 70–80% западного оборудования и так производится в Китае, и лишь 20% – компьютерные установки и программное обеспечение – на Западе. Российские компании должны организовывать сборочное производство китайского оборудования в России, а программное обеспечение делать самостоятельно. В рамках Российско-китайской палаты проводились переговоры о подобных партнерствах,

несколько проектов уже готово, а западные санкции только подтолкнули этот процесс.

Решения в области коммуникационных технологий для нефтегазовой отрасли – одно из важнейших направлений для Huawei сейчас, говорит представительница китайской компании. По ее словам, в России пока совсем немного реализованных проектов, но уже идут активные тестирования самыми крупными компаниями. Заказчиков представитель Huawei не раскрывает. Но утверждает, что решения Huawei они начали рассматривать еще до введения санкций и компания готова их предоставить «уже сейчас».

Российские производители опасаются, что разворот нефтяников на восток помешает развернуться отечественному производству. Менеджер компании – крупного российского производителя нефтегазового оборудования – полагает, что россиянам придется конкурировать за заказчика с китайскими поставщиками в неравных условиях, в первую очередь финансовых. «Китай лишь с 2015 года прекращает субсидировать свою промышленность в области ТЭК, до сих пор действуют связанные кредиты китайских банков, которые они охотно выдают под нефтегазовые проекты, предполагающие поставку китайского оборудования. Для нефтяников сейчас проще будет работать с китайскими производителями, но в долгосрочной и среднесрочной перспективах это опасность новой зависимости от импорта: Китай попросту может начать диктовать свои условия и по поставкам техники, и по цене».

По цене китайское оборудование будет не намного дешевле западного, а по качеству оно уступает, утверждает собеседник РБК. Нужно ориентироваться на локализацию производства нефтегазового оборудования в России, во-первых, из-за того, что отрасль стратегическая, во-вторых, чтобы создавать рабочие места внутри страны и здесь же получать налоги. Но в ближайшее время без помощи стран Юго-Восточной Азии мы не обойдемся, сами российские производители не справятся со сроками производства по целому ряду позиций сложного оборудования.

По словам начальника отдела маркетинга и продаж дивизиона сейсморазведки «Совкомфлота», в сфере морской сейсморазведки есть всего две китайские компании, и они используют американское оборудование. Поэтому мы не опасаемся конкуренции с их стороны в рамках импортозамещения. Компания также использует немало позиций американского сейсморазведочного оборудования и намерена уже в ближайшее время начать процедуру его замещения, поскольку даже полученное оборудование будет трудно модернизировать, в частности устанавливать на него софт или ремонтировать. По его словам, в этой сфере есть российские разработки, но они не устраивают компанию по качеству. «Мы будем заказывать новые на тендерной основе, но в приоритете будет производство такой техники в так называемых бесполошинных или особых экономических зонах: например, в Дубаи (ОАЭ) или в Калининграде», – говорит представитель «Совкомфлота».

По словам источника РБК в «Росгеологии», в Китае есть приемлемая по цене и качеству техника для ТЭК, например буровые установки или бульдозеры, но и среди российских компаний хватает тех, кто может на равных конкурировать с китайцами – в частности дочерние структуры «Росгеологии» владеют долей в компании «Геосвип», которая производит сейсморазведочное оборудование в России. Но без преференций для российских поставщиков не обойтись.

2. Исследование перспектив развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств Томской области

2.1 Анализ структуры и потенциала развития нефтедобывающей отрасли Томской области

В соответствии со Стратегией развития Томской области и Энергетической стратегией Томской области на период до 2020 г. нефтегазовый сектор остается в статусе базовой отрасли экономики наряду с другими приоритетными направлениями, такими как информационные технологии, научно-образовательный комплекс, сельское хозяйство и лесопромышленный комплекс.

Ежегодно около двадцати одного процента налоговых поступлений в бюджетную систему Томской области обеспечивают нефте- и газодобывающие предприятия, кроме того, еще 19 % бюджетных доходов дают предприятия, сопровождающие деятельность нефтегазового сектора. Общий объем инвестиций в основной капитал (включая объекты социальной инфраструктуры) составил по итогам 2013 г. 33 млрд руб., при этом 162 млн руб. потрачено недропользователями на социальные нужды и благотворительность. Доля нефтегазовой отрасли в объеме промышленного производства региона составляет порядка 50 %, при этом очевидна тесная корреляционная зависимость размера валового регионального продукта с динамикой добычи нефти на территории Томской области. Таким образом, экономическое благополучие данной территории во многом зависит от эффективности деятельности недропользователей, которые обладают лицензиями на поиск, разведку и добычу углеводородного сырья на территории области. Необходимо отметить, что согласно проекту Энергетической стратегии России на период до 2035 года, прирост добычи нефти в Российской Федерации должен обеспечиваться активным освоением месторождений Восточной Сибири, континентального шельфа и Арктики. Однако в настоящее время западносибирские место- рождения, в том числе и

					СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		23

Томской области, обеспечивают существенную долю в общем объеме добычи нефти в стране, которая составляет 6,4 млн баррелей в сутки . Томская область занимает третье место в Западносибирском регионе по добыче углеводородного сырья после Ханты-Мансийского автономного округа и Тюменской области. В долгосрочной перспективе значительная роль Западносибирского региона сохранится.

Распределенный фонд недр, предоставленный недропользователям Томской области, расположен на территории 72,8 тыс. км² , охватывает 131 месторождение углеводородного сырья, из них: 102 — нефтяные месторождения, 21 — нефтегазоконденсатные, 8 — газоконденсатные месторождения. При этом 112 месторождений относятся к категории малых. Нераспределенный фонд недр составляет в настоящее время составляет 151,4 км² .

Количество недропользователей с 2007 г. по 2015 г. регулярно уменьшалось.

Это объясняется аннулированием лицензий для ряда недропользователей, а также процессами слияния и поглощения. По состоянию на 1.01.2016 геологоразведочные работы, добычу нефти и газа на территории области осуществляют 33 предприятия, из них 22 имеют лицензии с правом добычи. Добычу углеводородного сырья в Томской области осуществляют в настоящее время 15 предприятий.

Лидирующей компанией по добыче нефти является ОАО «Томскнефть» ВНК, которой принадлежит более половины всей добытой нефти Томской области. Однако и у этой компании наблюдается снижение добычи углеводородного сырья на протяжении более 10 лет: если в 2004 г. объемы добычи составляли 13,6 млн т, то в 2013 г. всего 6,3 млн т.

Второй эшелон составляют компании, добывающие менее 1000 тыс. т нефти, это: ООО «Матюшкинская вертикаль», ООО «Норд-Империл», ООО «Стимул-Т», ОАО «ВТК» и др.

И третья группа — компании, доля которых в совокупной добыче незначительна (менее 100 тыс. т), например, ООО «Жиант», ООО «Томскгеонефтегаз», ООО «Южно-Охтеурское» и др. Отметим, что на долю добычи нефти малыми нефтяными компаниями Томской области в 2013 г. пришлось 4,5 млн т, что составляет около 40 % от добычи всего региона. При этом наблюдаемое относительное снижение уровня добычи ОАО «Томскнефть» ВНК связано с истощением основных месторождений. При этом далеко не все нефтедобывающие компаний выполняют план по добыче нефти, указанный в лицензионных соглашениях и в проектных документах.

Таблица 2.1 – Объемы добычи нефти в Томской области

Предприятие	Объем добычи нефти, тыс. т.			
	2010	2011	2012	2013
ОАО «ВТК»	340,6	387,5	424	443,2
ОАО «Томскгазпром»	590	797,4	1059,3	1084,9
ООО «Жиант»	-	1,4	1,5	0,5
ООО «Матюшкинская вертикаль»	149,6	163,1	206,2	191,3
ООО «Норд-Империял»	97,8	790,1	821,1	415,8
ООО «Стимул-Т»	25,2	99,7	104,8	112,9
ООО «Томская екфть»	64	56,8	-	-
ООО «Томскнефтегаз»	13	21,4	29,4	24,1
ООО «Южно-Охтеурское»	-	78,2	74,8	66,0
ОАО «Томскнефть-ВНК»	7208	7273,4	6969,8	6779,7

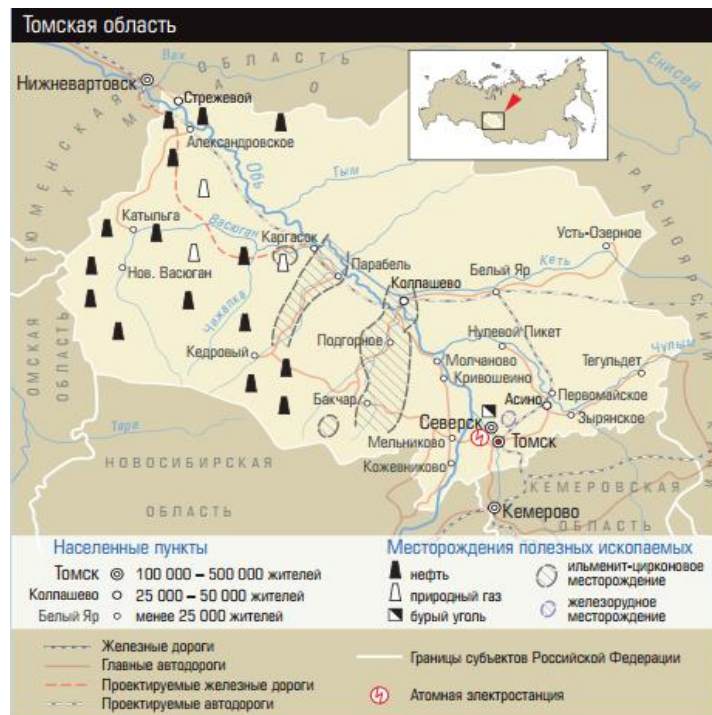


Рисунок 2.1– Залежи нефти и газа в Томской области

Рассмотрим основные предприятия добычи нефти в Томской области.

ОАО «Томскнефть» ВНК является владельцем 24 лицензий на добычу нефти и газа на месторождениях Томской области, 7 лицензий на право пользования недрами в ХМАО, 7 лицензий на геологическое изучение с дальнейшей добычей углеводородного сырья. Кроме того, ОАО «Томскнефть» ВНК является агентом на разработку двух лицензионных участков ОАО «НК «Роснефть». Остаточные извлекаемые запасы предприятия составляют более 300 млн. тонн.

Акционерами ОАО «Томскнефть» ВНК являются ОАО «НК «Роснефть» и ОАО «Газпром нефть», которым принадлежат по 50% акций Общества.

Более 80% всех разведанных запасов Томской области находится на балансе «Томскнефти», которая владеет 24 лицензиями на добычу и 9 лицензионными блоками для геологического изучения. Компания также является агентом на право разработки двух лицензионных участков,

принадлежащих «Роснефти». В прошлом году компания добыла 11,6 млн тонн нефти, из которых 8,4 млн тонн — на территории Томской области.

В региональный бюджет «Томскнефть» перечислила 3,6 млрд рублей — это примерно две трети всех налоговых отчислений от предприятий нефтегазового комплекса. План на год текущий — 11,7 млн тонн нефти, из них 8,5 млн тонн — на территории региона.

Рассмотрим объемы добычи нефти компанией «Томскнефть» на рисунке 2.2.

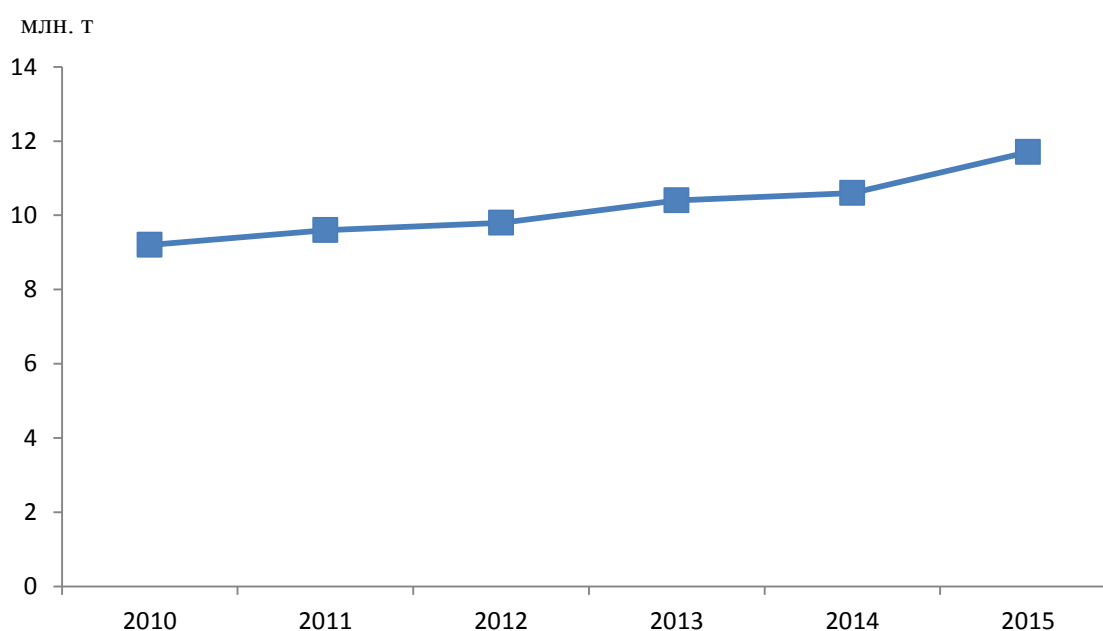


Рисунок 2.2 – Объемы добычи нефти «Томскнефть»

Можно сделать вывод, что компания «Томскнефть» является крупнейшей нефтедобывающей компанией Томской области.

ООО «Томская нефть» ведет разработку десяти нефтяных месторождений (Соболиное, Федюшкинское, Столбовое, Грушевое, Дуклинское, Поселковое, Южно-Мыльдзинское, Верхне-Салатское, Средне-Васюганское, Гураринское) и одного газоконденсатного (Речное) на территории Томской области.

Предприятие было образовано в ноябре 2001 года. В 2004 году «Томская нефть» вошла в корпоративную структуру АО НК «РуссНефть». Интеграция в состав холдинга придала динамику реализации масштабных производственных программ, направленных на вовлечение в разработку имеющихся запасов и увеличение объемов добычи нефти на томских месторождениях. АО НК "РуссНефть" относит разработку лицензионных участков томского региона к числу перспективных для компании проектов и планирует на их базе обеспечить устойчивый рост добычи.

В 2015 году «Томская нефть» добыла свыше 800 тыс. тонн нефти и более 82 млн м3 природного газа.

В 2015 году предприятие продолжало развивать и обустраивать инженерную инфраструктуру месторождений ООО «Томская нефть». Был введен в эксплуатацию газопровод "УПН Федюшкинского месторождения - ГТЭС Игольско-Таловое месторождение с компрессорной установкой для реализации ПНГ предприятия. Запущен в работу энергокомплекс из 8-ми ГПЭС "Caterpillar" и 2-х ДЭС "Cummins" на Соболином и Гураринском месторождениях ООО "Томская нефть".

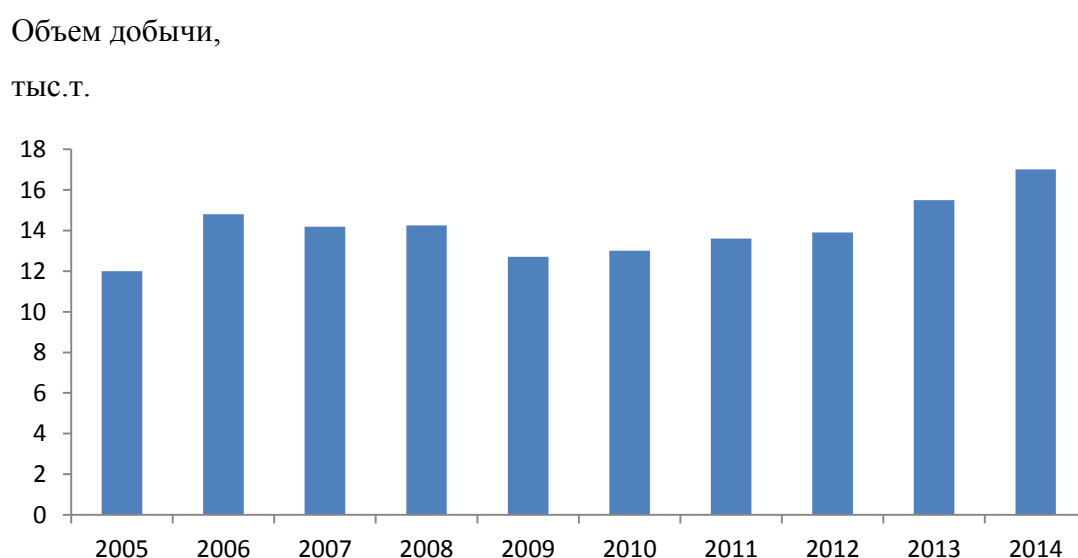


Рисунок 2.3 – Объемы добычи нефти компанией «Русснефть»

Открытое акционерное общество «Востокгазпром» создано 8 апреля 1999 года для реализации направления, связанного с созданием в Томской области газодобывающей отрасли. Доля ПАО «Газпром» в акционерном капитале ОАО «Востокгазпром» составляет 99,98 процента.

Сегодня Компания специализируется на добыче газа и нефти и реализует стратегию, направленную на достижение конкурентного преимущества в освоении месторождений со сложным геологическим строением и составом углеводородов. Основной газодобывающий актив компании — ОАО «Томскгазпром». Компания обладает лицензиями на право пользования недрами семи лицензионных участков (Казанского, Останинского, Рыбального, Мыльджинского, Северо-Васюганского, Чкаловского и Сомовского), расположенных на территории Томской области, и разрабатывает 9 месторождений.

Газ, добываемый на месторождениях компании, поставляется потребителям СФО и имеет немалое значение для обеспечения их энергетической безопасности. Предприятие год от года увеличивает объемы добычи и входит в число самых крупных, прибыльных и рентабельных компаний Сибири.

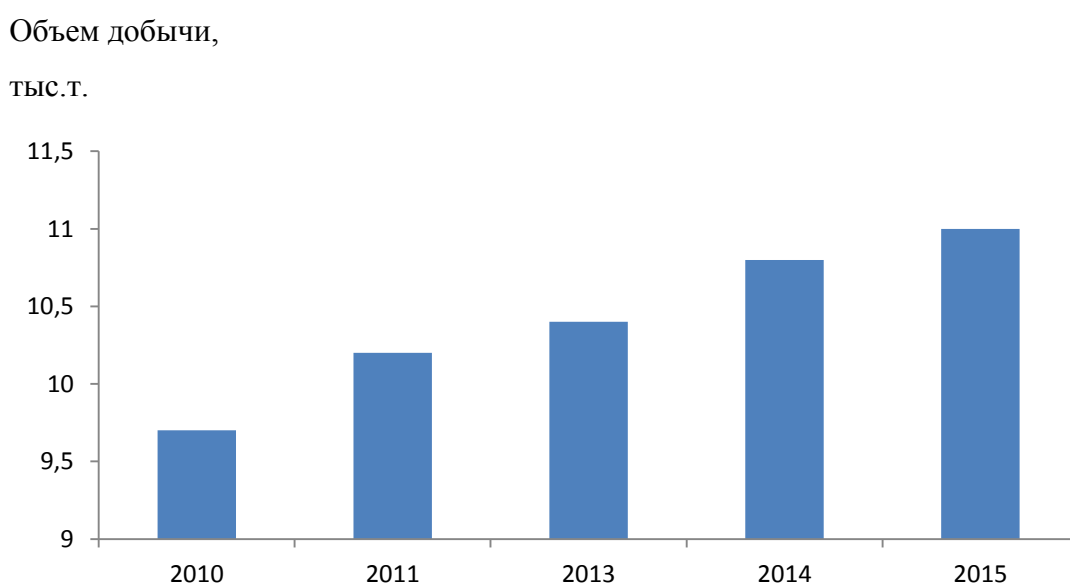


Рисунок 2.4 – Объем добычи нефти «Томскгазпром»

В настоящее время в Томской области, по подсчетам специалистов, разведанность извлекаемых запасов составляет 42 %, в том числе по нефти — 39,6 %, по газу свободному — 44,8 %. Выработанность запасов по нефти составляет 46 %, по свободному газу — 21 %. Начальные суммарные извлекаемые ресурсы составляют 2,4 млрд т условных углеводородов, из них: нефти — 1,6 млрд т; 671,6 млрд м³ свободного газа, 54,8 млн т конденсата и остальное — растворенный в нефти газ. Начальные разведанные запасы категории А + В + С1 в Томской области составляют на 1 января 2016 г. 698,5 млн т нефти, природного газа — 365, 1 млрд м³, конденсата — 34,6 млн т. Заметим, что ситуация имеющихся запасов и ресурсов в Томской области согласуется с общероссийской динамикой. Изменение качественных и количественных характеристик запасов, выражается в росте доли трудно-извлекаемых запасов в геологическом и географическом аспектах с параллельным увеличением доли малых и средних месторождений.

Если к 1960 г. 50–60 % нефти добывалось из новых месторождений, к 1990 г. — 20–25 %, то в настоящее время только 12–15 %, а в долгосрочной перспективе по прогнозам геологов примерно 7–10 %. Также отметим, что для сырьевой базы нефти России характерна очень высокая концентрация. Государственным балансом учитывается 2885 месторождений с запасами нефти; более половины разведанных запасов нефти заключено в 11 уникальных (с запасами более 300 млн т) и 85 крупных (60– 300 млн т) объектах; из их числа девять уникальных и 56 крупных находятся в Западно-Сибирском нефтегазоносном бассейне [1, с. 197].

Что касается финансирования геологоразведочных работ, отметим, что в период с 2010 г. по 2015 г. объем финансирования геологоразведочных работ на нефть и газ в Томской области составил 5,9 млрд руб., среди которых доля федеральных средств составила около 0,4–0,7 млрд руб. (в среднем до 9 %). Таким образом, соотношение в финансировании геологоразведочных работ в Томской области составляет 14,4 рубля

недропользователей на 1 руб. бюджетных средств, тогда как в среднем по России данный показатель равен примерно 11 [2].

Аналогичная ситуация происходит и в других регионах [1, с. 199]. При ежегодной добыче нефти в Томской области на уровне порядка 11 млн т и ухудшающихся производственно-геологических условиях прирост запасов должен быть в разы выше. Говоря о приросте запасов, который осуществляют недропользователи на своих лицензионных участках, нужно учитывать, что месторождения Томской области являются в большинстве своем малыми по количеству запасов с усложненными условиями добычи, следовательно, под вопросом и рентабельность добычи, и величина доказанных запасов в соответствии с международной классификацией Международного общества инженеров-нефтяников.

Добычей трудноизвлекаемой нефти в Томской области занимается 4 предприятия из 10. При этом перспективы добычи существенные. По оценкам специалистов, из данной категории запасов по минимальным требованиям технологических документов добыча должна в среднесрочной перспективе составить около 1,5 млн т, что составляет 2,5 % от существующих запасов. Лидером по внедрению технологических методов разработки залежей баженовской свиты является ООО «Норд Империл». Полигоном для опробования новых для них методов стало Снежное месторождение. Другим полигоном по разработке трудноизвлекаемых запасов является Арчинское месторождение Томской области, эксплуатируемое компанией ОАО «Газпромнефть-Восток».

Можно сделать вывод, что дополнительным стимулом активизации разработки нетрадиционных запасов Томской области является механизм государственно- частного партнерства, участниками которого могут быть государство, наука и инжиниринг и добывающие предприятия. Разработка трудноизвлекаемых запасов ведет к мультипликативному эффекту в смежных отраслях, таких как нефтесервис, IT-технологии, производство нефтегазового оборудования и другие. Поэтому важное значение имеют

реализуемые государством координационная, контрольная, стимулирующая функции, которые должны обеспечить действенную работу всех участников по формированию единого информационного пространства в целях развития наукоемкого производства, коим является освоение трудноизвлекаемых запасов. Кроме того, механизм государственно-частного партнерства предусматривает создание полигонов на действующих месторождениях для:

- изучения и освоения трудноизвлекаемых запасов нефти, подбора и апробации новых технологий разработки нетрадиционных запасов и последующего тиражирования и использования на территории РФ, создания эффективных технологий интенсификации пласта;

- применения новых научных методов исследования, систематизации имеющихся знаний по нетрадиционным запасам, создания концептуальной геологической модели, изучения механизмов генерации и миграции углеводородов, определения и локализации перспективных участков, оценки ресурсного потенциала нетрадиционных запасов на текущих активах и нераспределенном фонде недр;

- привлечения лучших специалистов для решения задач научного и производственного характера, развития компетенций в области разведки и добычи нетрадиционных запасов, формирования и поддержки инновационных центров, научно-исследовательских отраслевых институтов, высших учебных заведений. Необходимо также предусмотреть в налоговом законодательстве льготный коэффициент, прикладываемый к рассчитанному налогу на добычу полезных ископаемых, для малых предприятий, которые добывают в год ниже 200 тыс. тонн нефти.

В условиях развития нефтедобывающего потенциала Томской области, применения новых технологий будет стимулировать развитие сервисных предприятий, на которые будут возложены функции геологической разведки, бурения скважин, ремонт и обслуживание оборудования.

Вместе с тем по прогнозам специалистов большинство сервисных компаний будут включены в состав крупных нефтедобывающих холдингов,

которые сегодня ведут стратегию поглощения и мелких и средних сервисных компаний. Эта тенденция будет способствовать росту конкуренции между сервисными предприятиями и борьбе за клиентов. Поэтому уже сегодня возрастает роль маркетинга в данной сфере, который способен оказать необходимое влияние на формирование имиджа сервисной компании, а также помочь удержать место на рынке, вести политику по захвату рынка.

2.2 Анализ конкурентной среды рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств

Эффективность недропользования и функционирования добывающих компаний зависят от темпов технического и технологического обновления отраслей топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Сервисное обслуживание нефтедобывающих компаний, включающее бурение, ремонт скважин, поддержание в рабочем состоянии оборудования в скважине и на поверхности, может служить «синонимом» этого обновления [6].

При этом в рамках сервисного рынка увеличиваются потребности добывающих компаний в высокотехнологичных услугах (геофизика, горизонтальное бурение, гидроразрыв нефтяных пластов, применение безмуфтовых гибких труб). Таким образом, можно заключить, что развитие нефтегазового сервиса может стать стимулом к модернизации отраслей ТЭК.

Охарактеризуем деятельность некоторых российских компаний, активно развивающихся и укрепляющих свои позиции на рынке сервисных услуг в сфере ТЭК. Геофизический сектор. ОАО «Газпром», реализующий масштабные проекты по созданию в России новых центров добычи газа, считает необходимым усиление сервисного сектора компании, в первую очередь геофизического направления. Поэтому, несмотря на последствия кризиса, компания осуществляет консолидацию геофизических активов и

формирование в своей структуре многопрофильной сервисной компании на базе ООО «Газпром геофизика» [2].

Сегодня ООО «Газпром геофизика» включает 15 производственных и научно-производственных филиалов, в том числе: специализированный сейсмический филиал «Костромагеофизика», метрологический центр в Раменском, подразделение по разработке и изготовлению геофизической аппаратуры «Центргазгеофизика» в г. Кимры, филиал в Актобе (Казахстан). В актив ООО «Газпром геофизика» входят 250 специализированных полевых партий, 10 производственных участков. Задачи ООО «Газпром геофизика» в настоящее время – предоставление геолого-геофизической и технологической информации, которая обеспечивает принятие управленческих решений во всех производственных процессах – от поиска и разведки до завершающих работ по окончании эксплуатации месторождений. Основными заказчиками компании являются добывающие дочерние предприятия ОАО «Газпром» и ООО «Газпром ПХГ». В то же время компания сотрудничает с буровыми и сервисными фирмами, проектными институтами и недропользователями, такими как «Роснефть» и «ЛУКОЙЛ».

Цель создаваемой многопрофильной сервисной компании заключается в обеспечении условий для эффективного управления минерально-сырьевой базой и фондом скважин, внедрение инновационных технологий, создание геофизического оборудования и оказание услуг, способных составить конкуренцию крупным международным сервисным корпорациям (Schlumberger, Halliburton, BakerHughes). Поэтому перспективы ООО «Газпром геофизика» связаны не только с консолидацией геофизических активов «Газпрома», но также и с развитием сейсмического направления, расширением деятельности предприятия, его техническим переоснащением и внедрением новых технологий.

Принятие ОАО «Газпром» решения об увеличении инвестиций в НИОКР является крайне важным для разработки в центрах приборостроения ООО «Газпром геофизика» и ООО «Газпром ВНИИГАЗ» собственной

аппаратуры [2]. При этом «Газпром» рассматривает вопрос приобретения ряда отечественных сервисных предприятий. Все это даст ООО «Газпром геофизика» возможность выхода на качественно новый уровень развития. Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами 191
 Следует отметить, что процесс консолидации геологоразведочной отрасли идет довольно активно. Среди крупных геологоразведочных предприятий значатся ОАО «Севморнефтегеофизика», ФГУП «Иркутскгеофизика», ОАО «Усинскгеонефть», ОАО «Дальморнефтегеофизика», ФГУП «Арктикморнефтегазразведка».

Среди геофизических предприятий наиболее крупными являются ООО «ТНГ-Групп», ОАО «Башнефтегеофизика», ОАО «Тюменнефтегеофизика» (входит в группу «Интегра»), ОАО «Нижевартговскгеофизика», ОАО «Татнефтегеофизика». В сфере производства геофизического и геологического оборудования успешно работают ООО «Томск Нефтегазинжиниринг», ОАО «Сибнефтеавтоматика», ОАО «ПО ЕлАЗ», ОАО «Мытищинский приборостроительный завод» и другие предприятия.

Сектор разведочного и эксплуатационного бурения. В период кризиса российские ВИНК были вынуждены значительно снизить затраты на поисковое бурение, проводимое не перспективу; мелкие нефтедобывающие предприятия бурение прекратили. Это привело к резкому сокращению рынка буровых услуг. Так, объем заказов ООО «Интегра-Бурение» на бурение и ремонт скважин в 2009 г. сократился на 55 % по сравнению с 2008 г. Рентабельность бурового бизнеса упала. Буровые компании были вынуждены уменьшить свои инвестиции в обновление оборудования.

Восстановление благоприятной конъюнктуры на рынке углеводородов в 2010 г. побудило нефтяные компании увеличивать планы по бурению. Крупнейшие российские ВИНК («Роснефть», «ЛУКОЙЛ», «Газпром нефть» и ТНК-ВР) увеличили затраты на бурение на 17 %, что привело к росту выручки их нефтесервисных подрядчиков. По прогнозам экспертов, в

результате закрытия финансово слабых буровых компаний с рынка исчезнут небольшие и недостаточно профессиональные игроки [5].

ВИНК продолжат вывод сервисных подразделений из своего состава, а крупные буровые корпорации (в частности «Буровая компания «Евразия») будут сохранять курс на консолидацию активов, готовясь к возобновлению роста. Лицензии на месторождения, полученные в последние годы крупнейшими ВИНК, создают дополнительные возможности роста добычи, что будет способствовать восстановлению рынка бурения. Но следует отметить, что преимущества на рынке сегодня смогут получить лишь те компании, которые смогут осуществить обновление бурового оборудования и внедрение новых технологий. В частности, буровая дочерняя компания ОАО «Газпром» – ООО «Газпром бурение» – сосредоточена на завершении основных проектов технического переоснащения. Несмотря на кризис, компания приобрела 4 буровые установки производства Upretrom-1 Mai (Румыния), 11 станков для кустового бурения БУ-4200/250ЭК-БМ российского производства, 3 румынских станка F-320EA/DEA [2].

Помимо собственно буровых станков, ООО «Газпром бурение» приобрело цементировочные комплексы, системы верхнего силового привода, цементировочные гидроразрывные агрегаты, системы очистки промывочной жидкости, энергетическое оборудование и т.д. Кроме того, были проведены работы по модернизации уже действующих буровых станков. Сектор нефтегазового оборудования и технологий. В секторе нефтегазового оборудовании в настоящее время наблюдается существенное увеличение объемов производства. Это вызвано возрастающим спросом на оборудование со стороны нефтегазодобывающих компаний. Заказчики сегодня предъявляют жесткие требования к машиностроительной продукции, настаивают на ее адаптации к условиям эксплуатации. Основные российские производители нефтегазового и бурового оборудования демонстрируют высокий уровень конкурентоспособности (в частности, речь идет о Группе компаний МК «Уралмаш», Группе компаний «Интегра», Волгоградском

заводе буровой техники, компании «Геомаш», ООО «Генерация», ОАО «Кунгурский машзавод»).

Среди важнейших проектов в секторе нефтегазового машиностроения можно выделить [1]:

– «Бийский котельный завод». Проектные работы по созданию парогенератора, необходимого при разработке залежей битумной сверхвязкой нефти;

– «РИТЭК-ЭНПЦ». Разработка полимерно-гелевой системы «РИТИН», применение которой позволит существенно повысить дебит нефтяных скважин;

– «Группа ГМС». Разработка магистральных насосных агрегатов АНМ 7000-250-3 и АНМ 10000-250-3 для установки на нефтеперекачивающих станциях;

– ООО «Эскорт». Изготовление печи для установок очистки бензина и дизельного топлива на НПЗ в Омске и Перми.

– «Ижнефтемаш». Изготовление опытного образца насосной установки для ремонта скважин УНБ-125Х32СО.

Отличительными чертами российских производителей являются наличие опыта изготовления нефтегазового оборудования для работы в сложных климатических условиях и близость к районам добычи, а также обеспечение сервиса (обслуживание, мониторинг технического состояния и ремонт, поставка запчастей). Однако, несмотря на общую положительную тенденцию, наметившуюся в производстве оборудования для нефтегазового комплекса (в 2010 г. оно увеличилось в 1,8 раза), показатели еще не вышли на докризисный уровень.

Рассмотрим деятельность крупнейших сервисных предприятий Томской области, которые являются лидерами отрасли в сфере обслуживания нефтедобывающих предприятий.

Компания "СИАМ" – это холдинг предприятий, работающих в области исследований скважин и разработки месторождений. Направления

					СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		37

деятельности – производство оборудования для исследования скважин, оказание сервисных услуг по проведению исследований нефтегазодобывающих скважин и интерпретации исследовательских данных, услуги по химизации технологических процессов добычи и транспортировки нефти, инжиниринговые услуги по анализу, оптимизации и проектировании разработки месторождений. Также Компания предоставляет сервисные услуги в энергетической отрасли - диагностику силового высоковольтного оборудования и поиск неисправностей кабельных линий.

Компания "СИАМ" работает на рынке с 1990г., достигнув лидирующих позиций на рынке оборудования и услуг для гидродинамических и геолого-промысловых исследований скважин.

Компания входит в структуру Группы компаний «Интегра», которая по праву считается ведущей интегрированной нефтесервисной компанией в России и странах СНГ.

На сегодняшний день компания обслуживает свыше двадцати мелких и крупных компаний по добыче нефти.

ООО «Сибстройнефтегаз» - быстроразвивающаяся компания, которая за достаточно короткое время нашла свою нишу на рынке строительных услуг и составила достойную конкуренцию остальным предприятиям в данной области, работающим в городе Томске не первый год.

При росте предприятия возросла потребность в управленческих кадрах, а также в хорошо обученных специалистах. За восемь лет деятельности предприятия коллектив увеличился с 40 до 350 человек, из них только 50 работники ИТР. Создана единая слаженная команда, которой под силу выполнять самые сложные задачи, поставленные перед ней. Кадровый состав постоянно пополняется в связи с растущими объемами работ.

Наиболее объективно характеризуют возможности компании качественные характеристики введенных в эксплуатацию объектов. Строгое соблюдение ООО «Сибстройнефтегаз» технологических норм обеспечивает безопасность сооружаемых объектов. При этом компания берет на себя

функции согласования с проектными институтами выявленных в ходе строительных работ дефектов или неточностей проектной документации. Также предприятие осуществляет экологическое планирование строительных работ, что снижает негативное воздействие на окружающую среду.

Гибкая политика компании по внедрению новых технологий и использованию современных материалов позволяет оперативно реагировать на требования современного рынка и успешно решать сложные технологические задачи.

Российская Компания Ойлтим создана вначале 2010г., как многопрофильная независимая сервисная компания для работы на нефтегазовом рынке РФ и зарубежья.

Специалисты компании имеют более 25 лет инновационного опыта в создании и развитии следующих направлений:

- Организация крупных нефтесервисных предприятий с широкой филиальной сетью;
- Разработка и производство оборудования для исследования скважин;
- Создание аналитических служб инжинирингового сопровождения разработки месторождений;
- Внедрение новых для РФ технологий исследования;
- Разработка специализированного отраслевого ПО;
- Развитие химико-аналитических услуг;
- Автоматизация месторождений;
- Проектирование разработки месторождений за рубежом.

Структура компании реализована под актуальные задачи и проблемы нефтегазовой отрасли включая импортозамещение и экспортосозидание.

Проведем конкурентный анализ основных сервисных предприятий, работающих на территории Томской области, по балльной методике. Экспертами в данном исследовании выступили преподаватели кафедр

«Маркетинга», «Геологии и разведки полезных ископаемых», «Нефтегазового дела» Томского политехнического университета.

Анкетирование проходило по закрытой анкете. Участие в анкетировании приняло 26 человек. Респондентам предлагалось выставить оценки от 0 до 6. После считалась средняя оценка, которая отражена в таблице.

Таблица 2.2 – Конкурентный анализ сервисных предприятий Томской области

Параметры	«Газпромбурение»	«СИАМ»	«Сибстройнефтегаз»	«Ойлтим»
Техническая вооруженность	6	5,98	5,89	5,78
Квалифицированный персонал	5,98	6	5,91	5,8
Разработка собственных технологий	6	6	5,87	5,86
Маркетинг	6	6	5,56	5,36
Имидж и репутация	6	5,87	5,5	5,47
Качество услуг	6	6	5,95	5,89
ИТОГО	35,98	35,85	34,68	34,16

Таким образом можно сделать вывод, что при применении балльной оценки конкурентоспособности наибольший результат получила сервисная компания холдинг «Газпром». Это обусловлено достаточным финансированием предприятия, постоянным обновлением технического вооружения, перманентному повышению квалификации персонала, а также внедрением новых технологий, разработка собственных технологий.

Проведем также конкурентный анализ предприятий, основанный на методике оценки пяти конкурентных сил Майкла Портера. (Приложение А)

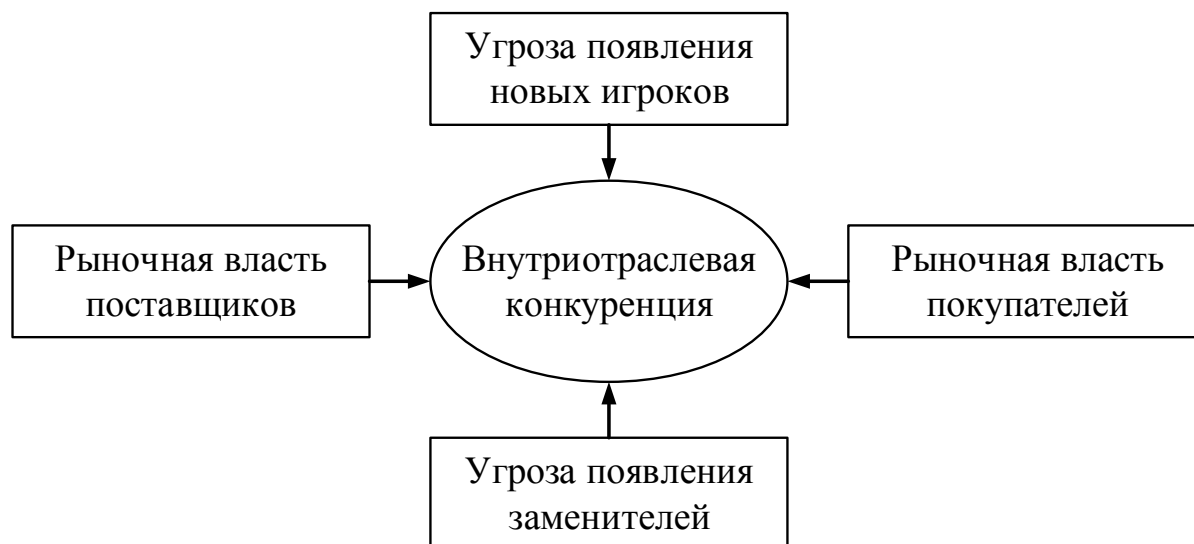


Рисунок 2.5 - Модель оценки конкурентных сил М. Портера

В таблице 2.3 составим модель оценки конкурентных сил сервисных предприятий Томской области по Портеру

Таблица 2.3 - Возможности, угрозы и компенсационные мероприятия по модели «5 сил» м. Портера

Возможности	Угрозы	Компенсационные мероприятия
Высокий уровень концентрации поставщиков Большое значение заказов для поставщиков	Низкая дифференциация сырья Отсутствие ресурсов-субститутов	Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками сырья
Высокая концентрация покупателей Большой объем закупок покупателями (у фирмы) Большие выгоды для покупателей Высокие стимулы у лиц, принимающих решения о покупке	Наличие товаров-заменителей	Сокращать издержки производства и предлагать по более низкой цене по сравнению с товарами-заменителями
Рост отрасли Высокая норма прибыли	Низкие издержки переключения (потребителей) Низкие различия в продукции	Разработка новых видов продукции и вариантов ее применения
Абсолютные преимущества по издержкам Наличие патентов и лицензий	Доступ конкурентов к каналам продвижения	Создание собственной дилерской и дистрибьюторской сети

Таким образом, мы получаем список возможных стратегических альтернатив, касающихся развития рыночной ситуации. Можно сделать следующие выводы:

1. Рынок сервисных услуг не высоко развит. Число конкурирующих фирм в отрасли велико. Спрос на данный вид продукции велик, постоянен и не носит сезонный характер.

2. Товар является значимым для покупателя. Наблюдается высокая доля концентрации покупателей по сравнению с концентрацией фирм, это усиливает конкурентную борьбу. Ассортимент товаров-субститутов достаточно широк, а цена товаров-заменителей обычно выше. Так же покупатель склонен к переходу от товаров-заменителей к базальтовой продукции, так как это и экономически и технически более выгодно.

3. Угроза появления новых конкурентов очень низка, так как существуют высокие барьеры входа.

4. Имеется большой выбор поставщиков, как внутри России, так и за ее пределами. Это позволяет выбирать наилучший канал поставок с необходимым соотношением цены и качества.

В целом, конкуренция на рынке сервисного обслуживания нефтедобывающих предприятий Томской области довольно высока. На сегодняшний день на территории области работают свыше 50 компаний, которые предоставляют такие услуги, как:

- бурение и строительство нефтяных скважин;
- создание нефтедобывающего оборудования и комплектующих;
- геологоразведочные услуги;
- химико-аналитические услуги;
- другие услуги.

При этом стоит заметить, что отечественные сервисные компании вынуждены постоянно конкурировать с международными компаниями-гигантами, которые также занимаются разработкой нефтяных

месторождений, производством оборудования, строительством нефтепроводов и другое.

Рассмотрим основных конкурентов отечественных сервисных компаний по объемам реализации нефтедобывающего оборудования

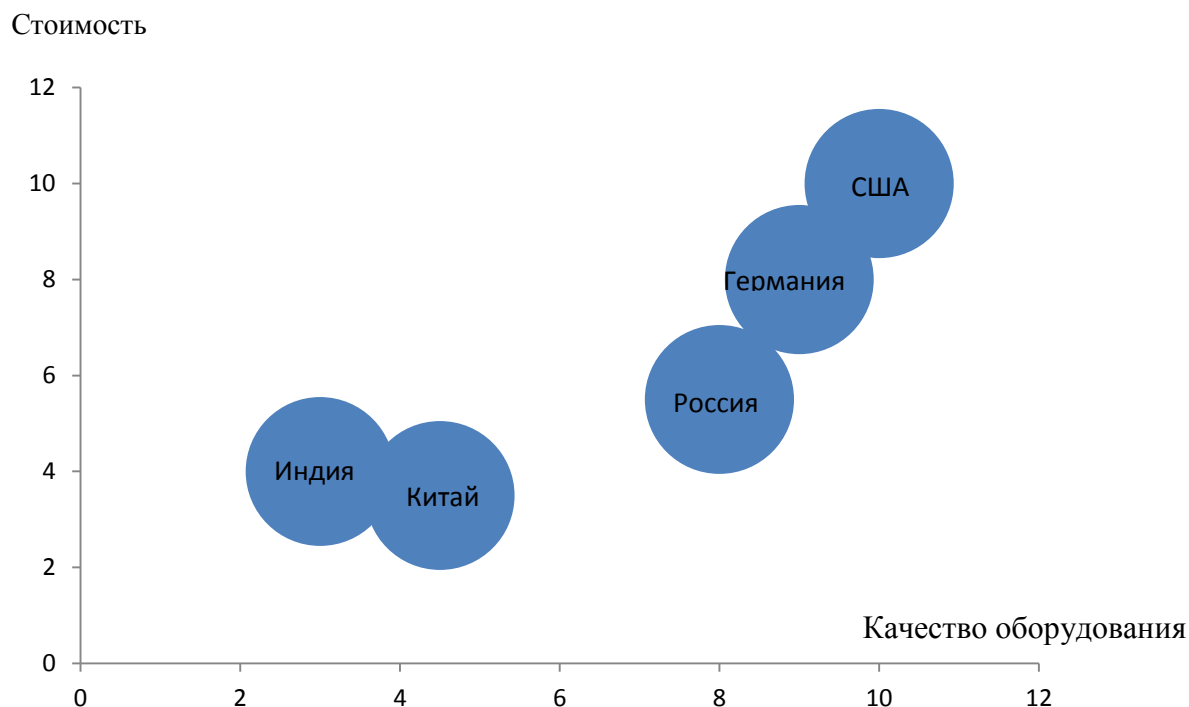


Рисунок 2.6 – Карта конкурентных преимуществ и позиционирования

Как видно из рисунка, наибольшую конкуренцию отечественным сервисным компаниям по обслуживанию нефтедобывающих предприятий является Китай и Индия. Оборудования и комплектующие компаний данных стран на порядок дешевле отечественных аналогов. Однако сегодня нельзя утверждать, что оборудование компаний из данных стран производителей является качественным и не вызывает сбоев в работе. Основным привлекательным фактором является низкая стоимость и качественное обслуживание на период гарантийного срока.

Вторым эшелон конкурентов являются производители оборудования из США и Германия. Оборудование производства этих стран отличается высоким качеством, и, соответственно, высокой стоимостью. Однако стоит

отметить, что разработки американских и немецких компаний не могут в полной мере использоваться в России. Большинство нефтескважин в России являются труднодоступными, а сосредоточение нефтяных месторождений сконцентрировано в Сибири, где климатические условия не позволяют применять оборудование из Америки и Германии.

Поэтому можно сделать вывод, что наиболее подходящими для отечественных нефтедобывающих компаний являются отечественные разработки, так как оборудование и комплектующие созданы с учетом геологических особенностей и климатических условий России.

2.3 Оценка производственного потенциала, конкурентоспособности и перспектив развития региональных предприятий сервисного обслуживания нефтедобычи

Аннотация

В параграфе определены условия для развития регионального сервиса нефтедобычи, наличие технологий и производственного потенциала сервисных компаний по обслуживанию нефтедобывающих предприятий, дана характеристика конкурентоспособности сервисных нефтегазовых компаний и проблем их развития.

3 Оценка потенциала рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин Томской области

Аннотация

Третья глава выпускной квалификационной работы содержит:

1. Оценку потребности и платежеспособного спроса на рынке сервисного обслуживания нефтяных скважин. Определены основные научно-технического и технологического сервиса в нефтегазовом секторе, конкурентные условия на рынке; изменения в структуре потребления нефтесервисных услуг.

2. Оценку необходимых условий для промышленных предприятий Томской области в целях удовлетворения платежеспособного спроса на обслуживание нефтяных скважин.

3. Рекомендации по усилению конкурентных преимуществ предприятий сервисного обслуживания нефтедобычи Томской области и оценку их эффективности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В первой главе работы проведен анализ тенденций развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств.

На развитие российского рынка нефтесервисных услуг оказывает влияние целая группа как внешних, так и внутренних факторов. Одними из ключевых внешних факторов являются объемы добычи нефти и газа. С увеличением добычи растет спрос на услуги по разведочному и эксплуатационному бурению, геофизические услуги и т. д.

Одним из ключевых внутренних факторов развития рынка нефтесервисных услуг является его структура. Российский рынок представлен несколькими группами участников: частными компаниями, нефтесервисными подразделениями нефтегазовых корпораций и зарубежными корпорациями. Выделение нефтесервисных компаний в отдельные предприятия сопряжено с рисками, которые влияют на деятельность ВИНКов и всего нефтегазового комплекса.

Следующим внешним фактором развития рынка нефтесервисных услуг являются меры государственного регулирования. При этом на развитие рынка оказывают непосредственное воздействие государственная политика как в области регулирования рынка нефтесервисного рынка, так и нефтегазовой отрасли в целом.

Следующим важным внутренним фактором является уровень подготовки и квалификации персонала нефтесервиса.

К отечественным сервисным предприятиям, обслуживающим российский НГК, относятся самостоятельные, автономно работающие предприятия, филиалы и «дочки» вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК), а также в составе совместных предприятий и территориальных промышленных кластеров.

Во второй главе работы проведено исследование перспектив развития рынка сервисного обслуживания нефтедобывающих производств Томской области.

В соответствии со Стратегией развития Томской области и Энергетической стратегией Томской области на период до 2020 г. нефтегазовый сектор остается в статусе базовой отрасли экономики наряду с другими приоритетными направлениями, такими как информационные технологии, научно-образовательный комплекс, сельское хозяйство и лесопромышленный комплекс.

Ежегодно около двадцати одного процента налоговых поступлений в бюджетную систему Томской области обеспечивают нефте- и газодобывающие предприятия, кроме того, еще 19 % бюджетных доходов дают предприятия, сопровождающие деятельность нефтегазового сектора.

Конкурентные преимущества и слабости сервисных нефтегазовых компаний Томской области заключаются в следующем:

Сервисные нефтегазовые компании страдают из-за дискриминации при доступе к рынкам сбыта, обусловленной существующими в России ограничениями на экспорт сырой нефти. ВИНК здесь в более выгодной ситуации, чем ННК. Их суммарный Малые нефтяные компании обладают определенными конкурентными преимуществами, позволяющими им успешно осуществлять свою деятельность и развиваться.

7. ННК отличает гибкость и мобильность – ведь малой компании проще корректировать свои планы и вносить изменения в свою деятельность в постоянно меняющейся окружающей бизнес среде.

8. Единственным товаром ННК является сырая нефть, в свою очередь, монотоварный характер производства способствует сокращению издержек.

9. Индивидуальный подход к разработке каждого месторождения позволяет достичь более высокой эффективности деятельности.

10. Использование инновационных технологий, столь необходимых при работе на сложных месторождениях, повышает общую рентабельность деятельности ННК.

11. Как и для любой малой компании, ННК имеют возможность экономии на административных расходах.

12. В небольших компаниях эффективнее коммуникация между руководителями и подчиненными, что позволяет достичь большей эффективности.

Вместе с тем, деятельность ННК осложняется рядом принципиальных проблем.

- Работа на истощенных месторождениях и трудноизвлекаемых запасах определяет высокую себестоимость добычи нефти. Так, у мелких и средних компаний почти в два раза больше расходов на обслуживание скважин, чем у крупных.

- Особенность работы с трудноизвлекаемыми запасами заставляет вкладывать значительные средства в новое оборудование. Для повышения отдачи пластов необходимо проводить дорогостоящие работы по интенсификации добычи. Все вместе это заметно снижает уровень капиталоотдачи.

- Сервисные компании страдают из-за дискриминации при доступе к рынкам сбыта, обусловленной существующими в России ограничениями на экспорт сырой нефти. ВИНК здесь в более выгодной ситуации, чем ННК. Их суммарный экспорт достигает 70-80% общей добычи. Ведь они экспортируют не только сырую нефть, но и нефтепродукты. Малым же предприятиям приходится сдавать оставшуюся после экспорта нефть на НПЗ вертикально интегрированных компаний по демпинговой цене. К тому же для ННК затруднен доступ к транспортной инфраструктуре, являющейся собственностью ВИНК и Транснефти.

- На сервисные компании приходится избыточная налоговая нагрузка. Малые и средние предприятия платят в 1,5 раза больше рентных платежей,

чем в целом по нефтегазовой отрасли, поскольку в РФ (как, впрочем, и в некоторых других странах) рентные платежи исчисляются без учета качества месторождений. Напротив, крупные добытчики, используя заниженные внутрикорпоративные цены, сильно занижают налоговые платежи.

Еще одна проблема касается нехватки кадров, поскольку месторождения в основном находятся в небольших городах, промышленных зонах.

В третьей главе работы проведена оценка потенциала рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин Томской области.

Сервисные предприятия являются сегодня одними из главных движущих сил инновационного развития региональных ТЭК. Их основная задача – обеспечить стабилизацию добычи в старых провинциях, ускорить вовлечение в разработку нерентабельных площадей с трудноизвлекаемыми запасами, что требует применения новых технологий. Инновационное обновление позволяет региональным сервисным предприятиям конкурировать с иностранными и выходить на новые (в том числе зарубежные) рынки.

К сервисным услугам относятся услуги, являющиеся специфическими для нефтегазовой отрасли и которые востребованы нефтегазовыми компаниями, а также общие услуги, которые востребованы всеми предприятиями, задействованные в реализации нефтегазовых проектов: изготовление металлоконструкций, поставки оборудования, транспорт, логистика, информационные услуги и т.д.

Концентрация оборудования, технологий, финансовых и кадровых ресурсов, научно-исследовательских разработок в крупные компании позволит предоставлять комплексные сервисные услуги, что, несомненно, обеспечит конкурентоспособность, поможет привлечь значительные инвестиции в данный сектор экономики, позволит повысить ликвидность и финансовую маневренность объединенной компании, повысит собираемость налогов.

Для повышения эффективности Томских нефтесервисных компаний необходима работа по следующим направлениям:

- увеличение выручки на единицу оборудования;
- снижение непродуктивного времени, увеличение коммерческой скорости бурения, уменьшение количества простаивающего оборудования, увеличение межремонтного периода;
- увеличение парка активных буровых установок, обеспечение доступа к целевым технологиям;
- географическая специализация;
- персонал: обучение, компетенции, лидерство, дисциплина, мотивация;
- управление качеством, анализ причин/следствий, планирование, инжиниринг и управление проектами, управление активами и профилактика, управление рисками, управление системой снабжения;
- модернизация и стандартизация оборудования; технологии, «за- точенные» под рынок;
- повысить рентабельность предприятия, увеличение средней выручки на сотрудника, улучшение управления системой материально- технического обеспечения;
- управление ликвидностью: уменьшение запасов, агрессивная политика по дебиторской задолженности, эффективное выставление счёт- фактур.

Развитие потенциала рынка сервисного обслуживания нефтяных скважин Томской области будет способствовать развитию региона, что благоприятно скажется на росте экономики всей страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О Стратегии развития Томской области до 2020 года (с изменениями на 25 октября 2012 года)
2. Александров В. Готовность номер один. Нефтегазовый сервис восстанавливает свой докризисный потенциал // Нефть России. Нефтяной сервис. – 2014. - № 1 (8). - С. 18-21.
3. Ашрафьян И.О., Лебедев О., Саркисов Н.М. Совершенствование конструкции забоев скважин. - М.: Недра, 2013. – 852 с.
4. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 576 с.
5. Баграмов Р.А. Буровые машины и комплексы: Учебник для вузов.- М.: Недра, 2015. – 501 с.: ил.
6. Баграмов Р.А. Машины и оборудования для бурения нефтяных и газовых скважин. Расчет на прочность: Учебное пособие. – М.: ГАНГ им. И.М. Губкина, 2012. – 88 с.
7. Байков Н. М., Байкова Е. Н. Перспективы разработки месторождений сланцевой нефти // Нефтяное хозяй-ство. - 2013. - № 5. - С. 120–123.
8. Баландина А. С. Реформирование системы налоговых льгот нефтегазового сектора России // Вестник Томского государственного университета. - 2013. - № 4. - С. 110-115.
9. Баскаев К. Бурная работа. Нефтегазовый сервис пострадал от финансового кризиса не так сильно, как опасались игроки рынка // Нефть России. Нефтяной сервис. – 2015. - № 1 (7). - С. 16-22.
10. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: Учебник. – М.: КноРус, 2015. -400с.
11. Булатов А.И. и др. Техника и технология бурения нефтяных и газовых скважин: Учебник для ВУЗов - М: ООО «Недра – Бизнесцентр» 2013- 1007 с.

12. Буровые комплексы / под общей ред. К.П.Порожского. Екатеринбург, издательство УГГУ, 2013 – 768 с.

13. Воробьев Ф. Большое будущее для малой нефти? // Нефть России. - 2014. - № 1–2. - С. 20–24.

14. Герчикова И.Н. Менеджмент. Учебник. 3-е изд. – М.: ЮНИТИ, 2012.-400с.

15. Горбатиков ВА., Пальянов А.П. Модернизация систем ППД1/Нефтяное хозяйство. —М.:, 2014,с.82-83.

16. Гринкевич Л. С., Шарф И. В. Эффективная система налогообложения в недропользовании. Критерии формирования и показатели оценки // Вестник Томского государственного университета.- 2012. - № 327 (окт.). - С. 135–139.

17. Дебердиева Е.М., Ленкова О.В. Корпоративная стратегия развития нефтегазовой компании / отв. ред.А.Г. Коржубаев. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2011. – 168 с.

18. Дебердиева, Е. Интерактивное планирование деятельности предприятия / Е.М. Дебердинва, С.Н. Зольникова, А.Р. Фатыхов // Инновации в управлении региональным и отраслевым развитием: материалы заоч. всеросс. науч.-практ. конф. с международным участием. – Тюмень, 2014. – С. 111–114

19. Дудырева Н.В. Исследование отрасли нефтесервисных услуг в России. Сервис. – М.: Республика, 2014. – С. 180-210.

20. Журнал «Бурение и нефть» Электронный ресурс. Режим доступа: <http://burneft.ru/archive/issues/2011-05/2>

21. Ильина Г. Ф., Ильин Н. Н. Текущая ситуация в сфере геологоразведочных работ на территории Томской области // Молодой ученый. - 2014. № 13. - С. 104 –107.

22. Ильинский А. А., Шамалов Ю. В., Приоритетные стратегические инициативы развития нефтегазового комплекса Российской Федерации// Проблемы современной экономики/ 2014 г. - N 4 (28)

23. Кадышева О.В. От сырьевой ориентации российской экономики к ориентации технологической: факторы нефтесервиса. - Нефтегазовое дело. - 2007. URL: http://www.ogbus.ru/authors/Kadysheva/Kadysheva_1.pdf (дата обращения 23.02.2016)

24. Коржубаев А.Г. Закономерности глобального энергообеспечения и нефтегазовая политика России // ЭКО. 2015. № 10. С. 140 – 150.

25. Коржубаев А.Г. Нефтегазовый комплекс России в условиях трансформации международной системы энергообеспечения / Науч. ред. А.Э. Конторович. Новосибирск: Академическое изд-во «Гео», 2014.

26. Коржубаев А.Г., Эдер Л.В. Анализ тенденций развития нефтяного комплекса России: количественные оценки, организационная структура // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2015. № 3. С. 57 – 68.

27. Костюченко СВ., Ямпольский В.З. Мониторинг и моделирование нефтяных месторождений. -Томск: Изд-во НТЛ, 2014.- 246 с.

28. Кругляков Г.Н., Круглякова Г.В. Маркетинг. Ростов – на – Дону: Издательский центр «МарТ», 2014.- 325 с.

29. Левинбук М. И., Котов В. Н. Изменение структуры потребления основных энергоносителей в США - один из вызовов энергетической безопасности России // Мир нефтепродуктов. - 2013. - № 9. - С. 3–14.

30. Маркетинг. Учебник для студентов бакалавриата. под ред. И. В. Липсица. М.: ГЭОТАР-Медиа, 2013. -576 с.

31. Московский гос. ун-т. URL: <http://www.pandia.ru/text/77/244/50333.php> (дата обращения: 15.02.2016)

32. Норенков И.П. Основы автоматизированного проектирования: Учеб. для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во МГТУ им.Н.Э.Баумана, 2013. – 430 с.

33. Рогачев Н. Особый путь российского ТЭКа.// Деловые люди, 2015.- №6. – С.54-67

34. Рохлин С. М., Рыженков И. И., Фетисов А. А. Экономика рационального использования нефтяных ресурсов недр.- М.: Недра, 2014.- 236с.

35. Симонян О. Р. Отрасль вновь на пороге перемен// Нефть России, 2015.-№6-С 11-23

36. Системный подход в экономике и организации производства / Валуев С.А. и др. - Л.: Политехника, 2013. - 398 с.

37. Стратегическое планирование в управлении нефтегазовым комплексом России / Жалнерович М.П., Злотникова Л.Г. и др. - М.: ЦНИИТЭнефтехим, 2015. – С.26-31

38. Сургучев М.Л., Горбунов А.Т., Цыпкина О.Э. и др. /РД39-1-72— 78.Руководство по проектированию и применению циклического заводнения. /– ВНИИ, 2013. – 100с.

39. Сюмак Т. А. Стратегическое планирование: методические аспекты определения инвестиционной привлекательности отрасли// Экономика и управление нефтегазовой промышленности, 2015.-№8-с. 18-26.

40. Телегина Е. А. Вертикальная интеграция и привлечение финансовых ресурсов в нефтегазовом комплексе// Деньги и кредит, 2015.- №12. – С.34-41

41. Телегина Е. А., Соломатина Н. А. Стратегии управления и преобразования организационных структур российских нефтяных компаний// Нефть, газ и бизнес, 2015.-№4-с. 18-23.

42. Тирон Д.В., Павловская А.В. Проблемы развития нефтегазового сервиса. Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов : сборник статей 13-ой Международной научно-практической конференции. - Пенза: Приволжский Дом знаний, 2014. - С. 114-117.

43. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов .- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014.- 576с.

44. Федоров В. Нефтяная промышленность Томской области // Нефтяное хозяйство, 2016-№6-с.15-17

45. Фесенко В. Нефтегазовый комплекс - оборудование, технологии и видение развития // ТЭК. Стратегия развития. Информационно-аналитический журнал. - 2014. - № 3. - С. 22–25.

46. Филиппов В. П. Аксенов А. А., Гомзилов В. К. Состояние и тенденции развития сырьевой базы добычи нефти в Томской области // Нефтяное хозяйство, 2015.-№9-С.41-43.

47. Фомченкова Л. В. Стратегическое позиционирование бизнеса в условиях экономического кризиса// Менеджмент в России и за рубежом, 2016.-№2-с. 133.

48. Фурсов В. Я., Стасенков В. В. Оптимизация процессов геологоразведочных работ на нефть: Обзор. Сер.: «Нефтегазовая геология и геофизика».- М.: ВНИИОЭНГ, 2015. – 189 с.

49. Халимов Э. М., Гомзилов В. К., Фурсов А. Я. Управление запасами нефти.-М.: Недра, 2014. – 213 с.

50. Черный Ю. И. Проблемы эффективного функционирования вертикально - интегрированных нефтяных компаний Томской области// Экономика и управление нефтегазовой промышленности, 2015.-№7-8-с.24-41

51. Шарф И. В. Анализ структуры финансирования геологоразведочных работ в регионах Восточной Сибири // Нефтегазовое дело. - 2014. - № 1. - С. 196–202.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

					СФУ ИУБПЭ ДП – 080111.65 Маркетинг	Лист
Изм.	Лист	№ докум.	Подп.	Дата		84