

К.П. Мучкин

Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики (Санкт-Петербург)
Санкт-Петербург. Россия

Проблемы развития российской нефтяной промышленности в условиях международных санкций

Рассмотрены пути дальнейшего развития российской нефтяной отрасли на примере рынка нефтесервисных услуг. Проведен краткий анализ рынка нефтесервиса, а также тенденций его развития. Показано, насколько сильна зависимость отечественных компаний от иностранных холдингов, и рассмотрены основные проблемы в совокупности с введенными против России секторальными санкциями.

Ключевые слова и словосочетания: рынок нефтесервисных услуг, санкции, нефтесервис, нефтяная отрасль.

K.P. Muchkin

National Research University Higher School of Economics (St. Petersburg)
St. Petersburg. Russia

Problems of development Russian oil industry in terms of international sanctions

The present paper contains an analysis of possible ways of the further development of the Russian oil industry with special attention to the oilfield services market. A brief analysis of oilfield services market and trends of its development is made. The article shows the degree dependence of domestic companies from foreign oil field service companies in the situation of sectoral sanctions imposed on Russia.

Keywords: oilfield services market, sanctions, oil service, oil industry.

Введение

Учитывая тот факт, что запасы нефти и газа на основных месторождениях России с каждым годом всё более сокращаются, единственная возможность для нашей страны сохранить статус энергетической державы состоит в развитии добычи сырья в северных районах и шельфовой зоне, однако следует понимать, что требуются новейшие разработки, качественное оборудование и огромный опыт работы в тяжелых климатических условиях. В 2014 г. странами Запада против России были введены секторальные санкции (продленные в 2015 г.), которые, по данным агентства РБК [23], затронули 90% нефтяного сектора и ограничили работу крупных иностранных нефтегазовых холдингов на территории России. В этих условиях большое значение имеют оценка масштаба проблем, с которыми

столкнулась российская нефтегазовая отрасль из-за ограничения доступа к иностранным технологиям, и разработка путей их устранения.

Целью работы являются выявление и исследование проблем российской нефтяной промышленности на примере рынка нефтесервисных услуг, а также анализ тенденций его развития в условиях санкций.

Анализ российского рынка нефтесервиса.

По данным агентства Deloitte, объем российского рынка нефтесервисных услуг оценивается в 2014 г. в 24,5 млрд долл. [10]. На отечественном рынке активно ведут работу около 200–300 компаний. Структура отечественного рынка нефтесервисных услуг представлена на рис. 1.

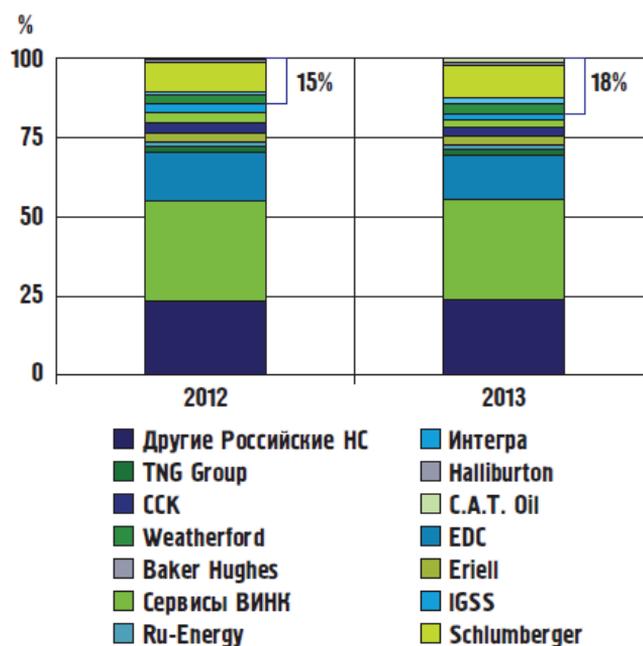


Рис. 1. Доля компаний в общем объеме российского рынка нефтесервиса [10]

Компании, активно функционирующие на российском рынке нефтесервисных услуг, можно разделить на несколько групп [26]:

- собственные подразделения в составе вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК);
- крупные иностранные нефтесервисные компании;
- крупные российские предприятия нефтегазовых услуг;
- мелкие независимые компании.

Группы предприятий, приведенные выше, предоставляют свои услуги в разных сегментах и в разных ценовых категориях. Сервисные компании, входящие в состав ВИНК, обладают низкой конкурентоспособностью, однако имеют сильную поддержку со стороны материнских компаний и возможность выхода на иностранный рынок. Крупные российские холдинги поставляют на рынок оборудование,

приемлемое по соотношению цена-качество, но их недостаток заключается в отсутствии позиций на рынке высоких технологий. Мелкие сервисные компании, с одной стороны, хорошо знают местный рынок, что помогает им быстро отвечать на запросы рынка, с другой – производят недостаточно качественное оборудование и являются объектом для поглощения крупными предприятиями. Внедрение новейших разработок крупными европейскими и американскими холдингами в области нефтегазового оборудования, квалификация работников и активная работа на мировом рынке услуг позволяют им быть в числе лидеров на российском рынке высокотехнологичного оборудования. Имея эти преимущества, они устанавливают высокие цены на сервисные услуги, тем самым извлекая максимальную прибыль при реализации многомиллионных проектов. Отсюда следует, что анализируемый рынок представляет собой место, где конкурируют различные компании, но большая доля прибыли принадлежит тем, чей уровень развития технологий выше. Провайдеры нефтесервисных услуг, не обладающие такими технологиями, либо вытесняются с рынка, либо служат объектом поглощения, либо из самостоятельных партнеров нефтегазовых компаний переходят в роль субподрядчиков, обслуживающих заказы более крупных нефтесервисных операторов [11, 13].

Использование внешних провайдеров нефтесервисных услуг является характерным примером аутсорсинга – в этом отношении нефтегазовые компании следуют общемировой тенденции отказа от непрофильных видов деятельности и передачи их на исполнение внешним операторам.

Основными преимуществами аутсорсинга являются [13, 15, 26]:

- доступ к новейшим технологиям и высокотехнологичному оборудованию, т. е. расширение объема доступных заказчику активов (т. н. эффект «сервисного рычага» [12]);

- проводимые аутсорсером высококачественные геологоразведочные работы позволяют компании-заказчику находить новые месторождения углеводородов, увеличивая запасы сырья;

- общее снижение затрат нефтедобывающих компаний повышает их рентабельность и дает возможность производить работы на тех участках, которые ранее считались нерентабельными;

- использование технологии повышения эффективности нефтеотдачи пласта позволяет увеличивать дебит месторождения.

Наряду с положительными пунктами существуют и ключевые минусы пользования аутсорсингом [13, 26]:

- зависимость от внешних источников ресурсов;

- утечка важной информации о компании;

- возможность некачественного выполнения заказа.

Таким образом, применение аутсорсинга создает для компании ряд рисков. С учетом же высокой значимости нефтегазовой отрасли для национальной экономики и большой доли иностранных провайдеров на российском рынке нефтесервиса эти риски приобретают геополитический характер [13].

Анализ влияния международных санкций на российский рынок нефтесервиса

31 июля 2014 г. Европейским союзом (ЕС) был опубликован пакет секторальных санкций, в котором предусматривается введение режима лицензирования экспорта товаров и услуг для нефтегазовой отрасли. В список санкций ЕС попали «Роснефть», «Газпромнефть», «Транснефть», а также оборонные предприятия страны [8, 9].

Далее, 6 августа 2014 г. свой санкционный список опубликовали США. Он включал в себя запрет на поставку российским энергетическим компаниям оборудования, требуемого для добычи сырья в арктических шельфах и на сланцевых месторождениях. Под санкции США попали такие нефтедобывающие компании, как Газпром, Транснефть, Лукойл, Газпромнефть, Сургутнефтегаз, Новатек. По данным аналитического агентства РБК, санкции США затронули более 90% российской нефтяной отрасли и почти всю газовую добычу [23]. Ответной реакцией со стороны России стали продовольственные контр-санкции [1, 5].

Основные поставки новейшего оборудования и технологий на российский рынок осуществляли страны, которые ввели санкции. По данным центра международной торговли Москвы, общий объем оборудования на сумму 1 млрд 171 млн долл. ежегодно закупался у иностранных компаний, однако в условиях санкций США такая возможность утрачена.

Санкции существенно влияют на российские нефтедобывающие компании, лишая их важных стратегических партнеров в области арктических, сланцевых и глубоководных проектов [6, 13, 20]. Практически прекратилась совместная деятельность Роснефти с крупной американской нефтяной компанией ExxonMobil, так как в связи с санкциями она свернула 9 из 10 своих проектов на территории России [30]. Данные проекты были направлены на добычу трудноизвлекаемой нефти в Западной Сибири. Норвежское предприятие Statoil пока продолжает реализацию проектов в сотрудничестве с компанией «Роснефть», но произошла корректировка деятельности из-за принятых санкций. Нарушена совместная работа Газпромнефти с англо-голландской Shell в области добычи трудноизвлекаемой нефти на отложениях баженовской свиты в Ханты-Мансийском автономном округе. На этом же участке приостановлен совместный проект компании «Лукойл» с французской Total (отложения баженовской свиты включают огромные запасы трудноизвлекаемой нефти в Западной Сибири). В данной ситуации наиболее уверенно чувствуют себя компании «Сургутнефтегаз» и «Татнефть», так как первая имеет свой собственный сервис, удовлетворяющий все запросы компании, а вторая – производит добычу преимущественно высоковязкой нефти [23, 29, 30].

Крупнейший зарубежный холдинг Halliburton в мае 2014 г. уже приостановил совместную работу с Газпромбурение [24]. Кроме того, большое количество насосного оборудования поступает из Украины и, учитывая нынешнее состояние отношений с данной страной, эти поставки также попадают в зону риска [16, 24].

Одной из важных проблем является то, что просто закупкой запрещенного оборудования через третьи страны негативные последствия санкций для россий-

ской экономики не устранить (как не решит проблему сохранения у отечественных нефтегазовых компаний оборудования, приобретенного до введения санкций), поскольку исчезает возможность его полноценного технического сопровождения и закупки комплектующих [14].

В качестве инструментов устранения сложившихся проблем могут выступать:

- развитие собственного нефтегазового сектора;
- выкуп иностранных игроков;
- поиск замещающих поставщиков.

Перечень инструментов, разумеется, неполный (более подробный анализ возможных стратегий развития российского нефтесервиса можно найти в работе), но мы рассматриваем те варианты, которые позволят максимально снизить технологическую зависимость отечественной нефтегазовой отрасли от других государств.

Развитие собственного нефтегазового сервиса

Ввиду сложившейся экономической и политической обстановки тема импортозамещения приобрела особую актуальность [21]. Следует отметить, что вопрос импортозамещения не нов, его обсуждение велось на высоком уровне еще в начале 2012 г. Тогда вице-премьеру Игорю Сечину было поручено подготовить проект по созданию крупного игрока на рынке нефтесервисных услуг. В результате был разработан проект по консолидации активов пятнадцати сервисных компаний для образования монопольного холдинга в сфере топливно-энергетического комплекса (ТЭК). Однако уже на том этапе иностранные поставщики нефтесервисных услуг чувствовали себя уверенно на отечественном рынке, занимая на нем ведущие позиции. Стали возникать сомнения о возможности добычи углеводородов на шельфе без использования зарубежных технологий. В итоге эта идея не была реализована. Теперь, спустя три года, правительство вернулось к рассмотрению этого вопроса, но сегодня задача серьезно усложнена высокой долей участия зарубежных холдингов на рынке [17].

Основные проблемы отечественного рынка нефтесервиса [2]:

- потеря связи между наукой и производством;
- недостаточная подготовка персонала;
- отсутствие долгосрочных контрактов между заказчиками и поставщиками услуг (что не позволяет отечественным нефтесервисным компаниям инвестировать в развитие технологий).

Развитие российского рынка нефтесервисных услуг во многом схоже с развитием британского рынка. В первую очередь, рынок сервисных услуг в России открыт для иностранного капитала и для привлечения иностранных технологий. Это подтверждается лидирующими позициями зарубежных компаний на нефтяном рынке высоких технологий. Кроме того, отсутствуют пособия для обучения и подготовки компетентных в данной области кадров. Не производятся инвестиции в развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР) и нефтегазового машиностроения, в результате чего российская отрасль нефтесервиса утрачивает конкурентоспособность [3].

Решение проблемы импортозамещения требует усилий от всех участников отрасли. Правительство готово прийти на помощь производителям оборудования, а эти предприятия, в свою очередь, должны будут инвестировать в научные исследования, тем самым оказывая поддержку нефтедобывающим компаниям.

Одну из важнейших функций в проведении процесса импортозамещения будет выполнять государство, поддерживая и стимулируя производителей нефтегазового оборудования (путем субсидирования НИОКР, а также финансирования пилотных проектов). Несомненно, основное внимание будет уделяться областям, в которых ощущается высокий недостаток технологий, куда входят геологоразведка и добыча на арктическом шельфе, извлечение трудноизвлекаемой сланцевой нефти [4, 28].

В рамках реализации программы импортозамещения на базе ОАО «Росгеология» государством планируется создание всего цикла производства сейсморазведочного оборудования в течение 1–3 лет. Создание отраслевого оператора обеспечит независимость отрасли геологоразведки, а также позволит поддерживать высокий уровень конкуренции относительно крупнейших западных нефтесервисных холдингов. Образовав данную компанию, государство сможет интенсифицировать восполнение минерально-сырьевой базы в нефтесервисе. Ключевой пункт работы оператора «Росгеология» будет состоять в увеличении эффективности поисково-оценочной стадии геологоразведочных работ. Это является выгодным в первую очередь для государства, так как увеличится стоимость месторождений, выставляемых на тендеры, и, что важнее, позволит российским нефтедобывающим компаниям снижать затраты на геологоразведку, получая более изученные и подготовленные участки [19].

Основная сложность заключается в отсутствии необходимого количества судов и оборудования, используемого для 3D-сеймики. На сегодняшний момент геологоразведку проводят 30% российских компаний, однако, по данным Минпроторга, к 2020 г. эта доля будет составлять около 80%. Выйдя на высокий уровень технологического развития, компания получит возможность на равных конкурировать с иностранными предприятиями. Таким образом, ОАО «Росгеология» будет играть роль производственного блока государственного сектора геологоразведочной отрасли России [18].

Вместе с положительными сторонами создания крупного игрока на рынке нефтесервиса существуют и отрицательные моменты. Так, против создания национальной сервисной компании выступили руководства нефтедобывающих предприятий «Роснефть» и «Лукойл». Возможен риск монополизации не только определенных видов операций, но и всего сегмента нефтесервиса. Как результат, не будет решена проблема дефицита высокотехнологичных услуг [19].

Выкуп активов западных нефтесервисных компаний

Ещё одним способом для решения проблемы с внешнеторговыми ограничениями может стать покупка российскими нефтедобывающими компаниями активов зарубежных поставщиков товаров и услуг в нефтяной отрасли, а также локализация их на территории страны.

Ранее большинство отечественных нефтедобывающих корпораций вышло из бизнеса нефтесервиса, отказавшись от выполнения соответствующих функций собственными силами. Однако в сложившейся обстановке вопрос о приобретении нефтяниками нефтесервисных активов становится все более актуальным. Поэтому некоторые российские нефтяные компании уже начали проводить стратегию приобретения нефтесервисных активов, отдавая приоритет зарубежным предприятиям как владельцам необходимых передовых технологий.

Крупнейший игрок нефтегазовой отрасли компания «Роснефть» в августе 2014 г. планировала приобрести 30% акций буровой компании North Atlantic Drilling. Сумма сделки оценивается в 925 млн. долларов. Данный договор позволил бы «Роснефти» стабильно и качественно производить программу бурения, а также обеспечить компанию новыми навыками и компетенциями в области нефтедобычи и привлечь высокообразованных специалистов для работы в сложных климатических условиях. Кроме того, в конце июля 2014 г. компания оформила сделку по приобретению у компании Weatherford восьми нефтесервисных предприятий, которые специализируются на бурении и ремонте скважин. Договор включает в себя сотрудничество на долгосрочной основе в нефтесервисном секторе. Считается, что данная сделка сможет обеспечить Роснефть мощностями мирового уровня в областях бурения и ремонта скважин на месторождениях [25].

Вариант вхождения в нефтесервисный бизнес рассматривает и Газпромнефть. Доступ к высокотехнологичному производству даст компании дополнительные преимущества и позволит ей конкурировать с мировыми сервисными холдингами [7].

В связи с явными выгодами по приобретению активов зарубежных компаний нефтесервиса существуют и некоторые недостатки. Во-первых, это финансовые траты, то есть многомиллионные выплаты денежных средств компании, с которой происходит заключение договора о продаже активов. Во-вторых, на сегодняшний день цена на нефть достаточно мала, поэтому этот факт ещё больше усложняет для отечественных предприятий задачу по покупке активов. Более того, они возвращаются к тому периоду, когда имели в своем активе нефтесервисные подразделения, это говорит о том, что нефтедобывающим организациям придется включать в список своих затрат данные подразделения, тем самым увеличивая расходы и уменьшая капитализацию предприятия [13].

Кроме того, выкуп иностранных нефтесервисных активов российскими компаниями будет достаточно сложен в условиях санкций (это демонстрирует формально отсроченная, но фактически сорвавшаяся сделка Роснефти и North Atlantic Drilling [10]). Более того, даже выкупив иностранных провайдеров, российские нефтяники могут столкнуться с запретом на трансфер технологий. Очевидно, что покупка нефтесервисных операторов представляет собой попытку обойти санкции, а США своим новым пакетом санкций, объявленным в августе 2015 г., продемонстрировали готовность блокировать такие попытки [13].

Поиск замещающих поставщиков

Российские нефтедобывающие компании могут переориентироваться на сотрудничество со странами Азиато-Тихоокеанского региона.

Следует понимать, что на первоначальных этапах российские компании не смогут заменить оборудование, попавшее под санкции, так как они не имеют достаточно развитых технологий и для этого потребуются время и серьезные усилия. Наиболее вероятно, что в ближайшее время на российском рынке нефтесервиса увеличится доля компаний из Китая, Японии, Сингапура, Республики Корея, Индии. Крупные азиатские компании уже по многим пунктам готовы конкурировать с мировыми лидерами в области высокотехнологичного оборудования, производя продукцию по аналогии с западными моделями. Учитывая этот вариант развития российской отрасли нефтесервиса, мы можем уверенно говорить о том, что наибольшую прибыль извлекут не отечественные компании, а азиатские корпорации [6, 23, 27].

Министерство промышленности и торговли России подготовило предварительный перечень зарубежных предприятий, способных прийти на замену западным поставщикам [23]. В список включили южнокорейские предприятия LHE, Daewoo, Kwangshin, специализирующиеся в области компрессоров и теплообменников; индийскую компанию Indore Composite, готовую поставлять реагенты для нефтедобывающих компаний. Сюда же относятся белорусская Нафтани, сингапурская NuStar, производящие присадки и подводное оборудование соответственно. Существенные позиции в этом списке занимают крупные китайские предприятия: CNPC, China National Logging Corporation, Shanghai Electric Heavy Industry, Huawei [20, 23].

Китайские компании за последний год показывают заметный рост как по финансовым показателям, так и по объему сделок и их масштабов (табл. 1, 2). Они становятся важными игроками на мировом рынке. В 2013 г., по данным IHS Petrodata, компании из Китая получили 42 заказа на строительство буровых установок, и это больше, чем все прочие компании вместе взятые. Это происходит благодаря тому, что строительство происходит с меньшими затратами по сравнению с остальными компаниями, следовательно, и цена ниже.

Таблица 1

Крупнейшие топливно-энергетические компании в мире

Рэнкинг Platts	Название компании	Регион	Отрасль
1	2	3	4
1	Exxon Mobile Corp	Северная и Южная Америка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
2	BP plc	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
3	Chevron Corp	Северная и Южная Америка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
4	OJSC Gazprom	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
5	Royal Dutch Shell plc	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
6	OJSC Rosneft Oil Co	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)

Окончание табл. 1

1	2	3	4
7	PetroChina Co Ltd	Азия/Тихоокеанское побережье	Нефтегаз (комплексная деятельность)
8	Total SA	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
9	China Petroleum and Chemical Corp	Азия/Тихоокеанское побережье	Нефтегаз (комплексная деятельность)
10	CopocoPhilips	Северная и Южная Америка	Нефтегаз (разведка и производство)
11	OJSC Lukoil Oil Co	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
12	CNOOC Ltd	Азия/Тихоокеанское побережье	Нефтегаз (разведка и производство)
13	Philips 66	Северная и Южная Америка	Нефтегаз (переработка и сбыт)
14	Ecopetrol SA	Северная и Южная Америка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
15	China Shenhua Energy Co Ltd	Азия/Тихоокеанское побережье	Уголь и топливо
16	Statoil ASA	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
17	Eni SpA	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
18	OJSC Surgutneftegas	Европа, Средний Восток, Африка	Нефтегаз (комплексная деятельность)
19	Valero Energy Corp	Северная и Южная Америка	Oil and Gas Refining and Marketing
20	Occidental Petroleum Corp	Северная и Южная Америка	Нефтегаз (переработка и сбыт)

Источник: по данным [31].

Российские нефтедобывающие компании уже налаживают сотрудничество с китайскими корпорациями. Так, например, Роснефть обсудила с CNPC будущую совместную деятельность в области нефтесервиса и производства оборудования. Появление китайских компаний на российском рынке нефтесервиса ознаменует собой жесткую конкуренцию с их стороны для отечественных производителей оборудования. Важной особенностью является то, что в Китае до 2015 г. существовала программа субсидирования топливно-энергетического комплекса, следовательно, китайские компании имеют преимущество в финансовом плане, в то время как российским предприятиям выдают кредиты под высокие проценты и требуют залог. В краткосрочной перспективе отечественные компании будут проигрывать конкуренцию, а в долгосрочной и среднесрочной сотрудничеству с китайскими компаниями может перейти в новую зависимость, только теперь от китайских, а не европейских и американских технологий.

Таблица 2

Анализ деятельности ведущих китайских нефтегазовых компаний

Название компании	Специализация	Крупнейшие проекты по миру
CNPC (Китайская национальная нефтегазовая корпорация)	Традиционные запасы, сжиженный природный газ	Россия, Казахстан, Туркменистан, Узбекистан, Азербайджан, Австралия, Ирак, Судан, Мьянма, Перу, Канада
Sinorec (Китайская нефтяная и химическая корпорация)	Однозначно выраженной специализации нет	Россия, Ангола, Канада
CNOOC (Китайская нефтяная компания)	Шельф, трудноизвлекаемые запасы, сжиженный природный газ	Бразилия, Аргентина, США, Канада, Индонезия

Источник: разработано автором.

Что же касается большинства оборудования, производимого в Китае, то можно говорить о низкой цене относительно среднемировых, высокой скорости выполнения, больших по объемам заказах, однако по качеству оно пока проигрывает западным производителям. Практически все основное оборудование и так собиралось в Китае, а всё программное обеспечение производилось на Западе.

Рекомендации по выбору стратегии развития отечественного рынка нефтесервиса

Основная проблема в нефтяном сервисе заключена, прежде всего, в том, что в течение последних 15 лет российские нефтедобывающие компании, продавая сырье по высоким ценам, закупали зарубежное оборудование и услуги, зачастую либо совсем не расходуя средств на развитие собственного нефтесервиса, либо обеспечивая себя данными ресурсами по остаточному принципу. Проводя такую политику, компании, несомненно, увеличивали капитализацию и прибыль, так как отсутствовали затраты на содержание собственного оператора нефтесервиса. Однако на данный момент ситуация в мире и России изменилась. Многие страны Запада ввели внешнеторговые ограничения в нефтяной отрасли, но ещё более серьёзный фактор – обвалившиеся цены на нефть по всему миру. В результате российские компании не имеют финансовых средств, требуемых для покупки технологий, а сама отрасль нефтесервиса находится на низком уровне функционирования, так как отсутствует инвестиционная привлекательность для его развития.

В сложившихся условиях актуальны развитие сотрудничества со странами организации БРИКС и других регионов, а также проведение импортозамещения в ключевых областях нефтесервиса.

Рассматривая финансовый вопрос по развитию отрасли, можно утверждать, что нефтяники не смогут предоставить достаточно денежных средств из-за низких цен на нефть. Поддержку мог бы оказать и финансовый сектор, но он сам оказался под действием санкций, отрезавших каналы привлечения долгосрочного иностранного финансирования. Учитывая сложившуюся ситуацию, конечным кредитором будет выступать государство.

Окончание табл. 4

1	2	3
Покупка зарубежных активов	1. Локализация производства на территории страны	1. Значительные финансовые затраты на приобретение активов. 2. Увеличение затрат компании на содержание нефтесервиса в составе подразделения. 3. Риск запрета на покупку активов или на трансфер выкупленных технологий
Поиск замещающих поставщиков (Китай)	1. Покупка оборудования среднего качества по низкой цене. 2. Широкий спектр предлагаемой продукции производимой за короткий срок	1. Зависимость от китайского оборудования и технологий. 2. Закрепление технологической отсталости

Источник: разработано автором.

Заключение

Перечень проблем в нефтяной отрасли, с которыми столкнулась нефтяная промышленность в условиях внешнеторговых ограничений, требует незамедлительного решения. В исследовании был проведен анализ потенциальных вариантов развития отрасли, включавший импортозамещение, покупку зарубежных активов и поиск замещающих поставщиков. Оптимальный сценарий развития отрасли включает в себя создание крупного оператора в области нефтесервиса, проведение активной протекционистской политики государства с применением современных систем регулирования и использование азиатского оборудования на начальных этапах проведения импортозамещения.

В целом можно сказать, что Россия направляет все силы на решение проблем, с которыми сталкивается российская нефтегазовая промышленность в условиях санкций, поэтому велика вероятность того, что Россия постепенно приблизится к уровню развития рынка нефтесервисных услуг Америки и Европы.

1. Булатова, А.А. Стратегии российских розничных сетей в условиях продовольственных санкций: анализ вариантов замещения ассортимента / А.А. Булатова // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 1. – С. 14.
2. Буренина, И.В. Проблемы рынка нефтесервисных услуг / И.В. Буренина, Г.Ф. Хасанова, С.В. Эрмиш // Науковедение: Интернет-журнал. – 2013. – № 6. – С. 13.
3. Гвилия, Н.А. Влияние экономических санкций на конфигурацию и функционирование цепей поставок корпораций / Н.А. Гвилия // Вестник ЮУрГУ. Сер. «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т. 8, № 4. – С. 164–168.
4. Гилязов, Т.Ф. Методологические подходы к решению организационно-экономических проблем повышения нефтеотдачи пластов на предприятиях нефтедобывающего комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.Ф. Гилязов. – М.: МГОУ, 2014. – 32 с.

5. Голубятникова, М.В. Состояние и проблемы обеспечения продовольственной безопасности России в современных геополитических условиях / М.В. Голубятникова, А.Х. Курбанов // Региональные агросистемы: экономика и социология. – 2015. – № 1. – С. 6.
6. Гулиев, И.А. Оценка влияния санкций на нефтегазовые компании России / И.А. Гулиев, Р.К. Мустафинов // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2015. – № 5. – С. 41–45.
7. Дзядко, Т. «Газпром нефть» решила вернуться к нефтесервисному бизнесу [Электронный ресурс] / Т. Дзядко // РБК. – 2014 – 3 октября. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/business/03/10/2014/542ea5a4cbb20f2d3eb0b9d7> (дата обращения 28.01.2015).
8. Ерасова, Е.А. Перспективы развития оборонно-промышленного комплекса России в условиях экономических санкций / Е.А. Ерасова, В.А. Плотников // Экономика и управление. – 2015. – № 3. – С. 22–28.
9. Клинова, М.В. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом / М.В. Клинова, Е.А. Сидорова // Вопросы экономики. – 2014. – № 12. – С. 67–79.
10. Компания «Делойт» СНГ. Состояние и перспективы развития нефтесервисного рынка РОССИИ 2014 // Нефтегазовая вертикаль. – 2014. – № 22. – С. 67–72.
11. Котляров, И.Д. Псевдосетевые структуры / И.Д. Котляров // Известия высших учебных заведений. Сер.: Экономика, финансы и управление производством. – 2014. – № 2. – С. 100–104.
12. Котляров, И.Д. Сервисный рычаг и обеспечение доступа к производственным активам предприятия / И.Д. Котляров // Вестн.НГУЭУ. – 2014. – № 4. – С. 164–172.
13. Котляров, И.Д. Аутсорсинговая модель организации российской нефтегазовой отрасли: проблемы и пути решения / И.Д. Котляров // Вопросы экономики. – 2015. – № 9. – С. 45–64.
14. Критская, С.С. Анализ перспектив развития авиационной промышленности с учетом угрозы введения санкций против российской экономики / С.С. Критская, В.В. Ключков // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 40. – С. 12–25.
15. Крюков, В.А. Нефтегазовые ресурсы в меняющейся институциональной среде / В.А. Крюков, О.А. Селезнева // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2013. – Т. 17, № 3. – С. 407–429.
16. Лабыкин, А. В санкциях полно лазеек [Электронный ресурс] / А. Лабыкин // Эксперт. – 2014. – 29 сентября. Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/40/v-sanktsiyah-polno-lazeek/> (дата обращения 28.01.2015).
17. Мордюшенко, О. Нефтесервис по-русски / О. Мордюшенко // Коммерсант. – 2014. – № 191. – С. 18.
18. Неплюева, И. Правительство России разрабатывает план по импортозамещению [Электронный ресурс] / И. Неплюева // Правда УрФО. – 2014 – 22 июля. Режим доступа: <http://pravdaurfo.ru/articles/zapadnyy-nefteservis-popal-pod-sankcii-ssha> (дата обращения 28.01.2015).
19. Панов, Р. Росгеология планирует импортозамещение сейсморазведочного оборудования за 1–3 года [Электронный ресурс] / Р. Панов // OilCapital.ru. – 2014. – 18 ноября. Режим доступа: <http://www.oilcapital.ru/company/256839.html> (дата обращения 28.01.2015).
20. Пермьякова, Т.В. Анализ влияния санкций США и ЕС на разработку новых нефтяных месторождений в России и пути решения проблемы / Т.В. Пермьякова, Р.В. Файзуллин // Вестник Ижевского государственного технического университета. – 2015. – № 1. – С. 65–66.

21. Плотников, В.А. Импортзамещение: теоретические основы и перспективы реализации в России / В.А. Плотников, Ю.В. Вертакова // Экономика и управление. – 2014. – № 11. – С. 38–47.
22. Подобедова, Л. Нефтяным и газовым компаниям указали, где закупать новое оборудование [Электронный ресурс] / Л. Подобедова, Т. Дзядко, А. Лемешко // РБК daily. – 2014. – 17 октября. Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/industry/562949992671578> (дата обращения 28.01.2015).
23. Подобедова, Л. Санкции США ударили по 90% российских нефтегазовых компаний [Электронный ресурс] / Л. Подобедова, А. Сотникова, А. Лемешко // РБК. – 2014. – 12 сентября. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/12/09/2014/948761.shtml> (дата обращения 28.01.2015).
24. Сотникова, А. «Газпром Бурение» осталась без контрактов с Halliburton из-за санкций [Электронный ресурс] / А. Сотникова // РБК. – 2014. – 27 июля. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/27/07/2014/939204.shtml> (дата обращения 05.02.2015).
25. Сотникова, А. «Роснефть» придумала способ обойти санкции [Электронный ресурс] / А. Сотникова // РБК. – 2014. – 01 августа. Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/01/08/2014/940509.shtml> (дата обращения 25.02.2015).
26. Токарев, А.Н. Развитие сервисного сектора как предпосылка повышения конкурентоспособности нефтяной промышленности / А.Н. Токарев // Налоги. Инвестиции. Капитал. – 2010. – № 1–3. – С. 25–35.
27. Третьяков, П. Кто поделит российский нефтесервисный рынок [Электронный ресурс] / П. Третьяков // Ведомости. – 2014. – 25 ноября. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/business/articles/2014/11/25/sankcii-romogut-kitayu> (дата обращения 25.02.2015).
28. Хазбиев, А. Все в разведку [электронный ресурс] / А. Хазбиев, О. Зайцева // Эксперт. – 2014. – 10 ноября. Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2014/46/vse-v-razvedku/> (дата обращения 11.02.2015).
29. Offshore Energy Today Staff. Viking cancels contract due to sanctions against Russia // Offshore Energy Today. – 2014. – 5th December. URL: <http://www.offshoreenergytoday.com/viking-cancels-contract-due-to-sanctions-against-russia/> (date 20.02.2015).
30. Poltoratskaya N. Rosneft and ExxonMobil have cancelled the contract with the Norwegian Siem Offshore due to the sanctions [Electronic resource] // Oil and Gas, Metals and Mining, News. – 2014. – 1st December. URL: <http://rusmininfo.com/news/01-12-2014/rosneft-and-exxonmobil-have-cancelled-contract-norwegian-siem-offshore-due-sanctions> (date: 20.02.2015).
31. The Platts Top 250 Global Energy Company Rankings [Website]. URL: <http://top250.platts.com/Top250Rankings> (date 01.03. 2015).

© Мучкин К.П., 2015

Для цитирования: Мучкин, К.П. Проблемы развития российской нефтяной промышленности в условиях международных санкций / К.П. Мучкин // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2015. – №4. – С. 90–103.

For citation: Muchkin, K.P. Problems of development Russian oil industry in terms of international sanctions / K.P. Muchkin // The Territory Of New Opportunities. The Herald of Vladivostok State University of Economics and Service. – 2015. – №4. – P. 90–103.