

Библиографическая ссылка:

Антропова А.С. Эффективность бизнес-моделей развития нефтегазового сервиса в России // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2015. - №1. - С. 27-39.

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО СЕРВИСА В
РОССИИ**

**THE EFFECTIVENESS OF BUSINESS MODEL DEVELOPMENT OF OIL AND GAS SERVICE
IN RUSSIA**

Антропова А.С.

Antropova A.S.

В статье раскрывается значение сервисного сектора в нефтегазовой отрасли России. Цель исследования – анализ бизнес-моделей сервисных услуг на российском рынке и оценка их эффективности. Делается вывод о том, что наилучшие показатели эффективности у бизнес-модели нефтяной компании с интегрированными сервисными подразделениями. Основные методы исследования: системный анализ, сводка, группировка данных, метод аналогий, метод проектного подхода в рамках практики обоснования и реализации управленческих решений.

The importance of the service sector in the oil and gas industry in Russia is explained in the article. The purpose of research was to analyse existing business models of services in Russia and to evaluate their effectiveness. The author makes conclusion that the best performance indicators in business model of the oil company are presented at businesses with integrated service units. The research methods used in the research: system analysis, summary of data grouping, method of analogy, project approach method of study and practice of management decisions.

Ключевые слова: нефтегазовый сервис, топливно-энергетический комплекс, бизнес-модель сервисных услуг, эффективность, аутсорсинг.

Keywords: oil and gas services, fuel and energy complex, the business model of services, effectiveness, outsourcing.

Введение

В мировой и отечественной практике активно развивается нефтегазовый сервис, что в России имеет принципиальное значение в силу следующих причин:

– нефтяная отрасль может устойчиво функционировать только, если эффективно развиваются все виды нефтесервиса - от геологоразведки, бурения, обустройства месторождений до производства оборудования;

- сокращение удельных издержек на разведку и добычу дает прирост ресурсной базы добычи углеводородов. Таким образом, возникают предпосылки для вовлечения в оборот месторождений с трудноизвлекаемыми запасами, а также законсервированных скважин;
- сокращение издержек на добычу ведет к росту прибыли и соответственно к увеличению налоговых поступлений в бюджет;
- нефтесервис обеспечивает условия для формирования и развития малых и средних нефтегазодобывающих компаний. Такие компании могут быть конкурентоспособными только при наличии развитого рынка нефтегазового сервиса.

Цель нашего исследования - анализ бизнес-моделей развития сервисных услуг на российском рынке и оценка их эффективности. Ее достижение связано с решением следующих задач:

- определение основных бизнес-моделей сервисных услуг, их характеристика, преимущества и недостатки;
- анализ технико-экономических показателей предприятий каждой модели оказания сервисных услуг;
- оценка эффективности трех бизнес-моделей развития сервисных услуг на российском рынке.

Характеристика моделей оказания сервисных услуг детально исследована в работах А.В. Шраера, А.Н. Токарева, Л.Н. Рудневой [2,3,4].

1. Модели развития сервисных услуг в нефтегазодобыче

Доктор экономических наук Александр Шраер выделяет три основные модели развития сервисных услуг [4]:

- 1) **бизнес-модель нефтяной компании с интегрированными сервисными подразделениями;**
- 2) **бизнес-модель, предусматривающая использование иностранных сервисных компаний;**
- 3) **бизнес-модель нефтегазовой компании без сервисных предприятий.**

Таблица 1

Характеристика моделей развития сервисных услуг [3]

№ п/п	Модель развития компании	Компании	Слабые стороны	Сильные стороны
1	Сервисные	ОАО	Относительно	Поддержка со стороны

	компании в рамках ВИНК	«Сургутнефтегаз», ОАО «Татнефть», ОАО «Башнефть»	невысокая конкурентоспособность. Возможен аутсорсинг.	материнской компании. Относительная стабильность заказов. Возможность выхода на «внешний» рынок
2	Крупные международные компании	Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, Weatherford	Высокие цены на услуги. Протекционизм со стороны государства.	Высокий уровень качества предоставляемых услуг. Сильные позиции в высокотехнологичном наукоемком сервисе.
3	Независимые российские компании	ООО «БК «Евразия», Интегра	Неустойчивые позиции на высокотехнологичном рынке услуг. Объекты для поглощения.	Относительно высокая конкурентоспособность. Приемлемое соотношение цены и качества. Быстрый ответ на запросы рынка.

2. Бизнес-модель нефтяной компании с интегрированными сервисными подразделениями

Первая бизнес-модель, при которой компания использует собственные подразделения для обеспечения основного производства вспомогательными нефтесервисными услугами, достаточно широко используется на российском рынке. По оценкам экспертов, сервисными подразделениями вертикально-интегрированных нефтяных компаний удовлетворяется потребность от 30 до 40 % рынка данных услуг[1].

Преимущества данной модели: сервисные компании знают особенности производства «материнской компании», их потребности в сервисных технологиях; стабильность себестоимости предоставляемых услуг, не подвергавшихся никаким видам конкуренции; повышение конкурентоспособности нефтегазодобывающей компании в случае ее выхода на внешние рынки вследствие возможности выполнения ею всего спектра необходимых функций.

Недостатки данной модели в условиях рыночной экономики России: наличие непрофильных активов ухудшает схему функционирования добывающей компании, снижает уровень капитализации компании; сервисные компании жестко привязаны к запросам материнской компании, что снижает их возможности реализации новых технологий; высокая себестоимость многих сервисных услуг, предоставляемых нефтегазовым компаниям собственными подразделениями.

Ряд крупнейших российских нефтегазовых компаний, таких как «Сургутнефтегаз», «Татнефть», «Башнефть», сохранили в своем составе нефтесервисные подразделения или даже отдельные предприятия и поддерживают их на высоком конкурентоспособном уровне.

Структура бизнеса компании ОАО АНК «Башнефть» представлена тремя основными блоками: добычей нефти, переработкой и сбытом нефтепродуктов. В области разведки и добычи ее дочерними компаниями являются ООО «Башнефть-Добыча», ООО «Башнефть-Полюс», ООО «БашНИПИнефть», ООО «Бурнефтегаз», ООО «Нефтяная компания ВОСТОК-НАО». Проходка предприятия в эксплуатационном бурении в 2013 г., включая показатели ООО «Башнефть-Полюс», увеличилась почти в два раза по сравнению с предыдущим годом и составила 109 тыс. м. В 2013 г. компания ввела в эксплуатацию 50 новых скважин.

ОАО «Сургутнефтегаз» является одной из крупнейших нефтегазодобывающих компаний в России. Доля предприятия составляет 12 % от объемов добычи нефти в РФ и 20 % газа, добываемого нефтяными компаниями России.

В составе компании: нефтегазодобывающее предприятие ОАО «Сургутнефтегаз»; нефтеперерабатывающий завод ООО «КИНЕФ»; пять сбытовых предприятий, располагающих сетью автозаправочных станций в Северо-Западной и Центральной России: ООО «Калининграднефтепродукт», ООО «КИРИШИАВТОСЕРВИС», ООО «Новгороднефтепродукт», ООО «Псковнефтепродукт», ООО «СО «Тверьнефтепродукт»; два научно-исследовательских центра: «СургутНИПИнефть» с отделением в г. Тюмени, ООО «Ленгипронефтехим» (г. Санкт-Петербург).

На протяжении многих лет ОАО «Сургутнефтегаз» - лидер отрасли по разведочному, эксплуатационному бурению и вводу в эксплуатацию новых добывающих скважин. В отчете компании сообщается, что предприятие в 2014 г. планирует добыть 61,4 млн тонн нефти. Компания намерена третий год подряд держать добычу на одном уровне. В текущем году ОАО «Сургутнефтегаз» планирует ввести в эксплуатацию 4 новых месторождения в Западной Сибири: Высотное, Кочевское, Верхнекалымское и Июльское месторождения. Также усилия компании в этом году будут направлены на повышение эффективности действующих месторождений в Западной и Восточной Сибири. Планируется ввод в эксплуатацию 1 тыс. 433 новых нефтяных скважин. Объем поисково-разведочного бурения составит 204,8 тыс. метров, будет построена 71 поисково-разведочная скважина, отмечается в отчете.

Отставая в скорости развития от других компаний в периоды экономического роста, ОАО «Сургутнефтегаз» демонстрирует стабильное развитие в кризисные времена, когда другие компании вынуждены сворачивать перспективные проекты из-за нехватки средств.

Таблица 2

Динамика технико-экономических показателей ОАО «Сургутнефтегаз» за 2011 - 2013 гг.

Показатели	ОАО «Сургутнефтегаз»		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка, тыс. руб.	754 431 288	815 574 432	814 187 839
Себестоимость продаж, тыс. руб.	481 314 739	536 945 509	546 726 123

Валовая прибыль, тыс. руб.	273 116 549	278 628 923	267 461 716
Прибыль от продаж, тыс. руб.	217 073 108	215 189 284	199 671 312
Чистая прибыль, тыс. руб.	233 157 532	160 940 341	256 516 510
Среднедействующий фонд добывающих скважин	18 668	19 490	20 364
Добыча нефти, тыс. т	60781	61405	61453
Рентабельность продаж, %	28,77	26,38	24,52
Рентабельность работ, %	45,10	40,08	36,52
Среднесписочная численность персонала, чел.	111 497	113 700	114 776
Реализация нефти, тыс. руб.	456 943 463	501 228 603	512 732 444
Производительность труда, тыс. руб./чел	4098,26	4408,34	4467,24

Источник: годовые отчеты компании. Режим доступа: <http://www.surgutneftegas.ru>. Расчеты выполнены автором.

За период с 2011 по 2012 гг. выручка компании ОАО «Сургутнефтегаз» увеличилась на 8 % и составила 815 574 432 тыс. руб. Незначительно выручка изменилась в 2013 г. (814187839 тыс. руб.).

Чистая прибыль в период с 2011 по 2012 гг. уменьшилась на 30 % и составила 160940341 тыс. руб., а затем в следующем 2013 году увеличилась на 59 % (256 516 510 тыс. руб.), что характеризует хорошее финансовое положение.

У компании ОАО «Сургутнефтегаз» наблюдается рост производительности труда каждый год на 2 % в период с 2011-2013 гг.

В то же время рентабельность продаж ОАО «Сургутнефтегаз» уменьшается в течение трех лет примерно на 2 %. В 2013 г. значение этого показателя - 24,52 %. Рентабельность работ тоже снижается примерно на 5 % в год в течение периода 2011-2013 гг. и составляет в 2013 г. 36,52 %. Высокие показатели рентабельности продаж и работ объясняются высоким уровнем добычи.

В 2013 г. по структуре затрат наибольшую долю (44 %) занимают прочие затраты, а также материальные затраты - 25,7 %. В целом за период с 2012 по 2013 гг. произошел незначительный рост себестоимости на 2,45 %.

ОАО «Татнефть» является одной из крупнейших отечественных нефтяных компаний, осуществляющих свою деятельность в статусе вертикально интегрированной нефтяной компании. На долю предприятия приходится около 8 % всей добываемой нефти в РФ и свыше 80% нефти, добываемой на территории Татарстана.

Объем добычи нефти компании ОАО «Татнефть» сохраняется на стабильном уровне (в 2013 г. - 26,107 млн т). Из года в год увеличивается эксплуатационный фонд добывающих скважин с 22 403 скважины в 2011 г. до 22 289 скважины в 2013 г. Произошел спад в бурении для ОАО «Татнефть» в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 16,23 %.

Выручка от реализации компании увеличилась на 6 % в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом, а чистая прибыль снизилась на 4 %. Рентабельность собственного капитала держится в течение трех лет на уровне 16-17 %.

Таблица 3

Динамика технико-экономических показателей ОАО «Татнефть» за 2011 - 2013 гг.

Показатели	ОАО «Татнефть»		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Выручка, тыс. руб.	318 594 183	344 563 268	363 531 273
Себестоимость продаж, тыс. руб.	198 332 856	208 369 224	228 539 354
Валовая прибыль, тыс. руб.	120 261 327	136 194 044	134 991 919
Прибыль от продаж, тыс. руб.	95 701 337	101 050 345	97 737 716
Чистая прибыль, тыс. руб.	54 821 357	66 664 688	63 850 140
Среднедействующий фонд добывающих скважин, скв.	20 246	19 821	20 257
Бездействующий фонд скважин, скв.	2 146	2 623	2 023
Объем инвестиций, тыс. руб.	67 221 000	63 617 700	84 817 000
Рентабельность продаж, %	30,04	29,33	26,89
Рентабельность работ, %	48,26	48,50	42,77
Среднесписочная численность персонала, тыс. чел.	21,0	21,1	20,78

Источник: годовые отчеты компании. Режим доступа: <http://www.tatneft.ru/> Расчеты выполнены автором.

Выручка компании ОАО «Татнефть» в 2012 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась на 8,16 %. В 2013 г. снова произошел рост выручки на 5,51 % по сравнению с 2012 г.

Чистая прибыль в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом показала снижение на 4,22 %. Темп роста себестоимости продаж в 2013 г. по сравнению с 2012 г. составил 9,68 %.

Увеличивается в течение трех лет среднедействующий фонд добывающих скважин и составляет в 2013 г. 20257 скважины. В то же время сокращается бездействующий фонд скважин 22, 87% в 2013 г. по сравнению с 2012 г. и равен 2023 скважины.

В 2013 г. произошло снижение рентабельности продаж на 8,32 % по сравнению с 2012 г., что негативно характеризует финансовое положение предприятия.

ОАО «Татнефть» сохраняло стабильно в течение двух лет с 2011 по 2012 гг. рентабельность работ на уровне 48 %, а в 2013 г. по сравнению с предыдущим годом произошел спад показателя на 11 % и составил 42,77 %.

3. Бизнес-модель нефтяной компании с использованием иностранных сервисных компаний

Вторая бизнес-модель развития отечественного нефтегазового сектора связана с приходом на российский рынок иностранных сервисных компаний (лидеры мирового нефтегазового сервиса: американские компании Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes, Weatherford).

Компания «Шлюмберже» — признанный мировой лидер, предоставляющий нефтяной и газовой промышленности весь спектр современных технологий нефтедобычи, услуги по управлению проектами и информационные решения. Сегодня среди заказчиков «Шлюмберже» – гиганты российской и мировой нефтегазовой промышленности, такие как ОАО «Газпром», ОАО НК «Роснефть», НК «Лукойл», НК «Газпромнефть», ТНК-ВР, ВР, Royal Dutch/Shell, Exxon Mobil, Chevron Техасо, Total, Agip и др. Компания активно сотрудничает и с представителями малых и средних нефтегазодобывающих предприятий. «Шлюмберже» работает во всех нефтедобывающих регионах России и мира, располагает 110 производственными базами, научно-исследовательскими центрами, а также собственным производством оборудования.

Компания Halliburton, основанная в 1919 г., является одной из ведущих мировых сервисных компаний, предоставляющих весь спектр современных технологий и услуг для нефтегазовой отрасли. Компания ведет деятельность в 80 странах. Подразделения компании Halliburton предоставляют услуги и технологические решения на протяжении всего периода эксплуатации месторождения: начиная с определения местонахождения углеводородов, моделирования месторождения - до бурения, оценки параметров пласта, строительства, заканчивания скважин и оптимизации добычи.

Компания «Halliburton» представлена в России филиалом компании «Халлибуртон Интернэшнл Инк» и предоставляет услуги на территории России и Каспийского региона с 1991 года. За 20 лет успешной деятельности компания приобрела огромный опыт работ в самых различных географических районах России, включая Западную Сибирь, Республику Коми, Тимано-Печорскую

провинцию, Сахалин и в Восточную Сибирь.

«Бейкер Хьюз» – одна из самых именитых нефтегазовых сервисных компаний в мире, доказывающая свое превосходство с 1987 г. Компания была образована путем слияния «Бейкер Интернэшнл» и «Хьюз Тул Компани». Baker Hughes — третья по величине нефтегазовая сервисная компания в мире после [Schlumberger](#) и [Halliburton](#). В перечень услуг компании входит бурение, оценка запасов, [обустройство месторождений](#) и т. д. Компания работает более чем в 90 странах мира. В России офисы компании располагаются в Москве, Ноябрьске, Оренбурге, Нижневартовске, Новосибирске.

Weatherford — международная сервисная компания, представительства которой работают во всех крупнейших нефтегазовых регионах мира. Компания специализируется на оценке пласта, строительстве скважин, заканчивании и добыче. В России компания Weatherford успешно работает уже более 10 лет, имея более 30 представительств по всей стране — производственные и сервисные базы, филиалы и отдельные предприятия в таких городах, как Москва, Санкт-Петербург, Нижневартовск, Ноябрьск, Усинск, Нефтеюганск, Оренбург, Самара, Южно-Сахалинск, Бузулук, Ижевск, Иркутск, Красноярск, Бугульма (Татарстан).

Преимущества данной модели: иностранные сервисные компании вкладывают большие средства на НИОКР, что позволяет более наукоемким технологиям осуществлять максимально полную добычу ископаемых; данные компании имеют достаточно прозрачные бюджеты и являются добросовестными налогоплательщиками; высокий уровень менеджмента сервисных компаний.

В то же время приход на российский рынок иностранных сервисных компаний повлек за собой целый ряд негативных последствий: нарастание технологического отставания российских сервисных компаний ввиду нехватки средств на широкое внедрение разработанных ими технологий и почти полное отсутствие системы трансферта технологий в российские компании со стороны транснациональных компаний; снижение уровня экономической безопасности страны вследствие подавляющего присутствия в ключевом секторе ТЭК иностранного капитала.

На основе данных табл. 4 рентабельность продаж почти в два раза выше у компании Schlumberger (2013 г. -21,03 %), чем у компании Halliburton (9,54 % в 2013 г.). Показатель рентабельности работ соответственно тоже больше у компании Schlumberger и составляет 26,63 % в 2013 г.

Таблица 4

Финансовые результаты иностранных компаний, занимающихся нефтегазовым сервисом и эффективность их деятельности за 2012-2013 гг.

Показатели	Schlumberger			Halliburton		
	2012 г.	2013 г.	Отклонение	2012 г.	2013 г.	Отклонение

1.Выручка, млн дол.	41,731	45,266	3,535	28,503	29,402	0,899
2.Себестоимость продаж, млн дол.	32,885	35,331	2,446	24,344	26,264	1,92
3.Коммерческие, административные, управленческие расходы, млн дол.	0,405	0,416	0,011	0,275	0,333	0,058
4.Прибыль (убыток) от продаж, млн. дол. Стр.1-стр.2-стр.3	8,44	9,52	1,08	3,88	2,81	-1,08
5.Рентабельность продаж, % Стр.4/стр.1 *100	20,23	21,03	0,80	13,63	9,54	-4,09
Рентабельность работ, % Стр.4/(стр.2+стр. 3) * 100	25,36	26,63	1,27	15,78	10,55	-5,23

Источник: годовые отчеты компаний. Режим доступа: <http://www.slb.ru/>, <http://www.halliburton.ru/>
Расчеты выполнены автором.

4. Бизнес-модель нефтегазовой компании без сервисных предприятий

Третья бизнес-модель организации и развития нефтегазового сервиса предусматривает выделение из состава нефтегазодобывающих предприятий сервисных структур и последующее получение сервисных услуг на рынке.

Преимущества данной модели: независимые сервисные компании, работающие не на одну ВИНК, а на несколько компаний, добиваются полной загрузки имеющихся мощностей; более гибкие и мобильные в запросах нефтегазодобывающих компаний, что позволяет им быстро адаптироваться на рынке.

Однако данной бизнес-модели присущ ряд недостатков, которые затруднили развитие нефтегазового сервиса в российском ТЭК: независимые сервисные компании не имеют больших финансовых и инвестиционных ресурсов; не могут выполнить широкую линейку услуг, а также обеспечить необходимый уровень качества.

ООО «Буровая компания «Евразия» – крупнейшая независимая буровая компания России, основной деятельностью которой является предоставление высококачественных услуг по бурению, строительству и ремонту нефтяных и газовых скважин в сочетании с использованием передовых технологий.

Компания занимается строительством, ремонтом и реконструкцией нефтяных и газовых скважин всех назначений на лицензионных участках ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «Газпром нефть», ТНК-ВР и других нефтегазовых компаний.

Доля БКЕ на рынке буровых услуг в России (по количеству метров проходки в эксплуатационном и разведочном бурении совокупно) за 2011 г. составила около 23%.

Планы компании: увеличение доли рынка (наращивать долю рынка в России, как за счет естественного роста, так и за счет целевых приобретений); наращивание клиентской базы (выход на новые географические рынки); расширение технологической платформы (получение доступа к самым современным технологиям. В апреле 2011 г. компания EDC подписала Соглашение с компанией Schlumberger о формировании Стратегического альянса на территории СНГ и приобретении друг у друга активов. Таким образом, ООО БК «ЕВРАЗИЯ» получила доступ к высококачественным услугам мирового стандарта.

Таблица 5

Динамика технико-экономических показателей ООО БК «ЕВРАЗИЯ» за 2011 - 2013 гг.

Показатели	ООО БК «ЕВРАЗИЯ»		
	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. руб.	18 057 380	21 413 642	20 640 218
Среднесписочная численность работников, занятых в бурении, чел.	н.д.	14 073	13 529
Проходка, м	4 247 306	4 918 290	4 982 385
Проходка в эксплуатационном бурении, м	4 126 751	4 766 500	4 846 008
Проходка в разведочном бурении, м	120 555	151 790	136 377
Пробурено метров	4247306	4918290	5 089 024
Пробурено скважин	1431	1674	1672
Количество ремонтов скважин	11368	12733	12958
Выручка, тыс. руб.	60 405 576	70 621 318	74 000 406
Себестоимость продаж, буровых работ	51 719 044	58 401 731	59 662 650

Валовая прибыль	8 686 532	12 219 587	14 337 756
Прибыль от продаж	6 265 944	9 585 023	11 626 171
Чистая прибыль	4 252 429	7 112 688	9 358 845
Рентабельность продаж, %	10,37	13,57	15,71
Рентабельность работ, %	12,12	16,41	19,49
Производительность труда, м /чел	н.д.	349,48	376,16
Производительность труда, скв./чел	н.д.	0,119	0,124
Производительность труда, рем. скв. /чел	н.д.	0,905	0,958

Источник: годовые отчеты компании. Режим доступа: <http://www.bke.ru/>

Расчеты выполнены автором

В 2013 г. отмечена максимальная за всю историю ООО БК «ЕВРАЗИЯ» проходка, а именно 4 982 385 м. При этом в эксплуатационном бурении пройдено 4 846 008 м., а в разведочном - 136 377 м.

При росте проходки на 1,3 % выручка в рублях увеличилась на 4,8 % и составила 74 000 406 тыс. руб. Абсолютный показатель по чистой прибыли увеличился на 31,6 % и составил 9 358 845 тыс. руб.

Рентабельность продаж в 2012 г. по сравнению с предыдущим годом увеличилась на 30% и составила 13,57 %, а в 2013 г. произошел рост показателя на 15,77 % по сравнению с 2012 г.

Также в 2012 г. наблюдался значительный рост рентабельности работ, который повысился на 36 % и составил 16,41 %. А в 2013 г. по сравнению с 2012 г. показатель увеличился на 18,77 % и составил 19,49 %.

В 2013 г. по структуре затрат наибольшую долю (34 %) занимают материальные затраты, а также прочие затраты – 32 % . В целом за период с 2012 по 2013 гг. произошло снижение себестоимости услуг на 2,14 %.

Заключение

Таким образом, анализ трех бизнес-моделей развития сервисных услуг на российском рынке и оценка их эффективности позволяют сделать следующие выводы.

Наилучшие показатели рентабельности работ показывают компании **ОАО «Сургутнефтегаз» (2013 г. - 36,52 %) и ОАО «Татнефть» (2013 г. – 42,77 %)**, которые относятся к первой бизнес-модели, а именно **нефтяные компании с интегрированными сервисными подразделениями. В 90-е гг. в России многие вывели свои непрофильные активы, осуществив аутсорсинг. Но спустя 20 лет, анализируя финансовую аналитику компаний в ТЭК, можно сказать, что те компании, которые сохранили свои сервисные подразделения, показывают достаточно хорошие показатели эффективности своей работы. Однако стоит отметить, что высокие показатели рентабельности работ этих компаний связаны с достаточным высоким уровнем добычи нефти и газа.**

Среди международных сервисных компаний наилучшие показатели у компании Schlumberger. В 2013 г. показатель рентабельности работ составил 26,63%. Компания Halliburton отстала от конкурентов, показывая рентабельность работ в 2013 г. на уровне 10,55 %.

ООО «Буровая компания «Евразия», характеризующая третью модель оказания услуг и являющая представителем независимых российских компаний, показывает в динамике 2011-2013 гг. значительные темпы роста рентабельности работ с 12,12% до 19,49 %, темп прироста показателя равен 60%. В сравнении с показателями компаний первой модели ООО «БК «Евразия» проигрывает в два раза, но она показывает значительный рост своих коэффициентов.

Для сбалансированного развития российского рынка сервисных услуг в ТЭК необходимо создать условия по стимулированию независимых российских компаний и повышению их эффективности. Наличие собственного (независимого) нефтегазового сервиса позволит эффективно наращивать добычу полезных ископаемых даже при отсутствии в той или иной мере доступа к западным технологиям.

Список литературы:

1. Павловская А. В., Антропова А. С. Проблемы развития нефтегазового сервиса в России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2013. №8, С. 4-9.
2. Руднева Л.Н. Организация и управление деятельностью бурового предприятия в условиях сервисного обслуживания. Тюмень: ТюмГНГУ, 2010. С. 166.
3. Токарев А.Н. Нефтесервис в России: в поисках эффективной структуры //ЭКО. 2010, №4, С. 33-52.
4. Шраер А.В. Бизнес-модели развития нефтегазового сервиса в России // Российское предпринимательство. 2011. №10. С. 107-112. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/13837>. (дата обращения 29.11.2014).

References:

1. Pavlovskaja A. V., Antropova A. S. Problemy razvitiya neftegazovogo servisa v Rossii [Problems of development of oil and gas service in Russia]. *Problemy jekonomiki i upravlenija neftegazovym kompleksom*, 2013, no.8, pp. 4-9.
2. Rudneva L.N. Organizacija i upravlenie dejatel'nost'ju burovogo predprijatija v uslovijah servisnogo obsluzhivanija [Organization and management of a drilling enterprise and service]. Tjumen': *TjumGNGU*, 2010, 166 p.
3. Tokarev A.N. Nefteservis v Rossii: v poiskah jeffektivnoj struktury [Oilfield Services in Russia: in search of an effective structure]. *JeKO*, 2010, no.4, pp. 33-52.
4. Shraer A.V. Biznes-modeli razvitiya neftegazovogo servisa v Rossii [Business models of oilfield services in Russia]. *Rossijskoe predprinimatel'stvo*, 2011, no.10, pp. 107-112. Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/13837>. (accessed 29.11.2014).