

УДК 338.5:550.3
DOI 10.14258/epb202636

ФОРМИРОВАНИЕ «СПРАВЕДЛИВОЙ ЦЕНЫ» ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ГЕОФИЗИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ЧЕРЕЗ ВЫБОР МЕТОДА ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ И ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

А. Н. Шульцев

АО «Башнефтегеофизика» (Уфа, Россия)

В статье анализируются основные внутренние и внешние причины снижения эффективности отечественного геофизического сектора, включая ценовую политику, низкий уровень стратегического планирования, слабые регуляторные механизмы и высокую конкуренцию. Раскрыты последствия данного кризиса для технологического прогресса, качества геофизических работ и конкурентоспособности отрасли. Рассматриваются современные модели формирования цены, а также предлагаются направления для выхода из кризиса посредством диалога и саморегулирования. Кроме того, в статье предложены три формы обслуживания геофизических исследований (ГИРС), что позволяет компаниям определить адекватные методы ценообразования. К этим формам относятся: прямое, эксклюзивное и инновационное обслуживание. Для каждой из форм приводится подробное описание, включающее основные характеристики, достоинства и ограничения, а также анализ их влияния на структуру рынка и формирование спроса и предложения. В конце работы представлен текущий объем рынка геофизических исследований и работ в скважинах и процентное распределение каждой из форм обслуживания, а также сформулированы прогнозы развития рынка в течение 5 и 10 лет.

Ключевые слова: геофизика, ценовая политика, конкуренция, качество, инновации, регулирование, саморегулирование.

FORMATION OF A “FAIR PRICE” WHEN CONDUCTING GEOPHYSICAL RESEARCH THROUGH THE CHOICE OF PRICING METHOD AND SERVICE FORM

A. N. Shultsev

JSC Bashneftegeofizika (Ufa, Russia)

This article analyzes the main internal and external causes of the declining efficiency of the domestic geophysical sector, including pricing policy, poor strategic planning, weak regulatory mechanisms, and intense competition. The implications of this crisis for technological progress, work quality, and the industry's competitiveness are explored. Current pricing and competition models are examined, and approaches to resolving the crisis through dialogue and self-regulation are proposed. Furthermore, the article presents three types of geophysical survey service (GIRS), enabling companies to determine appropriate pricing methods. These include direct, exclusive, and innovative service. A detailed description is provided for each type, including its key characteristics, advantages, and limitations, along with an analysis of its impact on market structure and the formation of supply and demand. Finally, the article presents the current market size and percentage distribution for each service type, along with 5- and 10-year market development forecasts.

Keywords: geophysics, pricing policy, competition, quality, innovation, regulation, self-regulation.

Актуальность работы. Отрасль геофизических исследований и работ в скважинах играет важную роль в обеспечении эффективной разработки недр и энергетической безопасности страны. Однако за последние годы наблюдается системное снижение эффективности отечественного геофизического сектора, обусловленное целым рядом внутренних и внешних факторов. В первую очередь, следует отметить недостаточную стратегическую ценность научно-технического комплекса отрасли, что делает ее зависимой от иностранных сервисных компаний и ценового диктата на глобальном рынке.

Цель работы — комплексный анализ причин снижения эффективности отечественного геофизического сектора и выявление последствий данного кризиса для технологического прогресса, качества работ и конкурентоспособности отрасли.

Кроме того, работа направлена на изучение современных моделей ценообразования и конкуренции в геофизических исследованиях, а также на разработку рекомендаций по выходу из кризисной ситуации через механизмы диалога и саморегулирования.

Дополнительной целью является классификация и подробное описание трех форм обслуживания геофизических исследований (прямое, эксклюзивное и инновационное), что позволит компаниям определить адекватные стратегии ценообразования и оценить их влияние на структуру рынка и формирование спроса и предложения.

В завершение ставится задача представить текущие показатели рынка, распределение форм обслуживания и сделать прогнозы его развития на 5 и 10 лет, что позволит определить перспективные направления роста и модернизации отрасли.

Особенностью внутреннего рынка являются низкие цены на геофизические услуги, значительно уступающие мировым стандартам. Такое отклонение в цене негативно влияет на качество выполняемых работ, уровень инновационного развития и общую конкурентоспособность. Демпинговая ценовая политика способствует ценовым войнам и снижению рентабельности, что тормозит инвестиции и технологический прогресс.

Недостаточная эффективность регулирования со стороны федеральных органов не обеспечивает контроль за ценами и стандартами качества. Отсутствие координации между нефтегазовыми компаниями и сервисными организациями усиливает проблему. Эти факторы приводят к снижению конкурентоспособности отрасли и торможению прогресса в сфере развития недр и энергетической безопасности страны.

Неправильное ценообразование ведет к ухудшению условий труда, снижению квалификации

специалистов, а также росту аварийных и экологических рисков в результате снижения уровня технической подготовленности кадров.

Для выхода из кризиса необходимо развитие диалога с соответствующими государственными ведомствами и внедрение механизмов саморегулирования. Также важна разработка нормативных и ценовых правил, основанных на себестоимости, уровне рентабельности и инновациях [1, с. 313].

Если данную тематику рассматривать на примере современных публикаций, то обращает на себя внимание работа Т. А. Белошицкого и В. В. Бирюковой, в которой проведенный анализ нефтесервисного рынка выявляет, что рост спроса на углеводороды является ключевым драйвером увеличения объемов геологоразведочных, буровых и геофизических услуг. Однако санкционные ограничения и уход транснациональных корпораций могут привести к снижению объемов высокотехнологичных сервисов и стагнации рынка, что чревато рисками падения добычи. Падение мировых нефтяных котировок усилило конкуренцию на национальном и глобальном рынках, проявляя противоречивые тенденции — одновременно снижается спрос и увеличиваются объемы бурения, указывая на перспективы развития отрасли.

Современные технологические инновации повышают эффективность производства, что требует стратегического планирования и интеграции новых технологий с традиционными рыночными инструментами. Результаты исследования подчеркивают важность инноваций для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости нефтесервисных компаний, а также их экологической ответственности в условиях изменяющегося энергетического ландшафта [2, с. 155]. Также обращает на себя внимание статья В. В. Лаптева, в которой автор приводит следующие аргументы:

- рынок геофизической техники в России раздроблен и нестабилен;
- малые компании не выдерживают конкуренции, из-за чего теряются важные компетенции и растет зависимость от импорта;
- крупные корпорации не заинтересованы в выпуске малосерийной продукции.

Решение заключается в формировании в составе ведущих нефтегазовых корпораций 2–3 крупных, хорошо оснащенных геофизических компаний высокого уровня, способных работать как на внутреннем, так и на мировом рынках. Важна поддержка со стороны государства и оборонно-промышленного комплекса, создание центра метрологии и сертификации для обеспечения качества и стандартов. Это позволит повысить технологическую независимость России в нефтегазовом секторе, вернуть утраченные позиции на мировом рын-

ке и увеличить выручку по сервисным услугам [3, с. 10].

Эффективное выполнение геофизических исследований зависит от выбора метода и формы обслуживания, что обеспечивает оптимизацию затрат, повышение качества работ и адаптацию под специфические требования заказчика. На ри-

сунке 1 представлены основные формы обслуживания, которые предлагается применять в практике геофизической деятельности, также представлены их технологические и экономические особенности. Анализ позволит определить наиболее подходящие из них для конкретных условий эксплуатации и уровня сложности исследовательских задач.



Рис. 1. Формы обслуживания ГИРС

Прямое обслуживание — оплата начисляется за один выезд на скважину для проведения ГИС в зависимости от комплекса и количества видов исследований — оказание геофизических исследований «с колес»: отбивка забоя, свабирование и т. п. [4, с. 27]. Эксклюзивное обслуживание предполагает предоставление персонала и оборудования, которые передаются в исключительное пользование (аренду) и используются исключительно по распоряжению Заказчика (сметное содержание геофизических партий на удаленных проектах с отсутствием автомобильных дорог) [5, с. 13]. Для уникальных исследований и передовых технологий применяется инновационное обслуживание, которое увеличивает цену работы за счет использования специальных методов, оборудования и квалифицированных специалистов. Это обеспечивает выполнение сложных геофизических задач при высоком уровне качества (высокотехнологичные методы ГИС — ХМАС, STAR, MREX и работы — RCI) [6, с. 2]:

1. Прямое обслуживание включает в себя:

- базовый тариф (подготовительно-заключительные работы на базе);
- эксплуатационный тариф (подготовительно-заключительные работы на скважине);
- оплата за глубину (спуск-подъем скважинных приборов);
- оплата за исследования;
- тариф на базовые работы (вспомогательные работы);
- экспресс-обработка на скважине;
- технологическое дежурство;
- нормативное дежурство;
- переезд партии [1].

Преимущества:

- стандартные ставки и тарифы;
- высокая скорость выполнения простых работ.

Недостатки:

- ограниченная адаптивность к сложным условиям;
- меньшая точность и информационная насыщенность данных;
- высокая зависимость от уровня квалификации операционного персонала;
- ограниченные возможности по использованию новых технологий.

Ценообразование:

- фиксированный тариф — установлены стандартные цены за выполненные работы или за определенный этап;
- почасовая оплата — оплата по фактическому времени работы оборудования и специалистов;
- оплата за глубину и интервал — цена зависит от забоя скважины и интервала исследований;
- стоимость за операцию — фиксированная цена за каждую выполненную операцию или процедуру.

Конкуренция:

- цена — является главным критерием. В условиях рынка конкурируют за клиента, предлагая более низкие тарифы;
- быстрота выполнения — скорость проведения работ и сдачи результатов;
- качество выполнения — даже в низкорезультативных сегментах качество остается важным фактором;

- клиентский сервис — оперативность поддержки, гибкие условия и дополнительные услуги.

Спрос:

- высокий — в сегментах с ограниченным бюджетом и при выполнении стандартных задач;
- клиенты ищут быстрые и недорогие решения, готовые принять потенциальное снижение точности ради экономии;
- популярно в ситуациях, когда требования к результатам невысоки или широко стандартизированы.

Предложение:

- множество подрядчиков и сервисов быстро формируют предложения;
- конкуренция основана на цене и скорости выполнения работ;
- предлагать услуги легко, так как требования к техническому уровню невысоки, а технологии стандартизованы.

Рынок: насыщенный, ценовая конкуренция высокая, предложение большое.

2. Эксклюзивное обслуживание включает в себя:

- мобилизацию и демобилизацию персонала и оборудования;
- оплату персонала и оборудования, входящего в фиксированную смету;
- оплата оборудования и персонала за отдельную плату для выполнения разовых операций [5].

Предполагает:

- индивидуальный подход к каждому проекту;
- смещение фокуса на более высокий уровень технического обеспечения;
- внедрение систем сметного финансирования и автономных решений.

Ценообразование:

- премиальные тарифы — высокая цена за услуги, обусловленная высоким уровнем технической оснащенности;
- пакетные предложения — услуги объединены в пакеты с фиксированной ценой за комплекс задач;
- модель стоимости «стоимость + markup» — цена складывается из затрат плюс наценка, учитывающая уникальность и сложность задач;
- договорные цены — оговариваются индивидуально, в зависимости от условий задачи и клиента.

Конкуренция:

- качество и надежность — основные конкурирующие параметры — точность результа-

тов, безопасность и надежность обслуживания;

- технологические инновации — использование новых методов и оборудования, недоступных у конкурентов;
- репутация и доверие — долгосрочные отношения с клиентами, кейсы успешных проектов;
- гибкость и индивидуальный подход — способность быстро адаптироваться к специфике заказчика.

Спрос:

- заинтересованы крупные компании, государственные организации или проекты с высокой сложностью;
- спрос связан с необходимостью качественных, надежных и индивидуальных решений;
- клиенты готовы платить премиальные цены за уникальные услуги и высокий уровень сервиса.

Предложение:

- ограничено специализированными компаниями с уникальными технологиями;
- компаниям требуется инвестировать в технологическую базу и квалифицированных специалистов;
- предложение основано на индивидуальном подходе и высокой экспертизе.

Рынок: сегмент «премиум», конкуренция меньше, но опытных и технологичных поставщиков не так много.

3. Инновационное обслуживание. Для работ, связанных с уникальными исследованиями и передовыми технологиями, внедряется модель с применением коэффициента инновационной сложности. В этом случае стоимость определяется по формуле:

- затраты включают все расходы, связанные с выполнением работ;
- коэффициент инновационной сложности увеличивает цену исследований, отражая использование уникальных методик, оборудования и программных решений.

Такая форма предполагает применение технологий «премиум-сегмента»: использование специализированных технических средств, современных программных комплексов и привлечение высококвалифицированных специалистов. Это позволяет решать сложные геологические задачи и достигать высокого уровня качества [6].

Ценообразование:

- ценообразование на базе стоимости инноваций — цена включает расходы на исследования, разработки, внедрение новых технологий;

- модель «цена за результат» или «выгоду» — оплата может зависеть от эффективности новых решений;
- премиум-цены — более высокие стоимости, оправданные передовыми технологиями и уникальностью решений.

Конкуренция:

- технологическое лидерство — преимущество за счет внедрения уникальных решений;
- кратчайшие сроки и эффективность — быстрое внедрение новых методов и получение данных;
- уровень инновационной экспертизы — наличие ведущих специалистов, патентов и разработок.

Спрос:

- ведущие игроки, ищущие самые современные решения, стремящиеся получать конкурентное преимущество;

- высокий спрос на технологические инновации, автоматизацию, быстрые и точные данные;

- клиенты готовы платить за уникальные технологии и быструю окупаемость инвестиций.

Предложение:

- меньшее, более концентрированное, включает компании, инвестирующие в НИОКР;
- предложение ориентировано на внедрение новых технологий;
- важна постоянная разработка и совершенствование технологий.

Рынок: узкий, но динамично растущий, спрос повышается быстрее, чем предложение, что стимулирует развитие.

В таблице 1 указаны виды ценообразования и конкуренции, а также влияние спроса и предложения в зависимости от формы обслуживания при оказании геофизических услуг.

Таблица 1

Виды ценообразования и конкуренции, спрос и предложение в зависимости от формы обслуживания

Форма обслуживания	Виды ценообразования	Основные виды конкуренции	Спрос	Предложение
Прямое	Фиксированные тарифы, почасовая, за объемом	Цена, скорость, качество, клиентский сервис	Массовый, чувствительный к цене и скорости, стандартные задачи	Множество поставщиков, низкие барьеры для входа
Эксклюзивное	Премиальные тарифы, индивидуальные цены	Качество, технологические решения, репутация	Высокий для сложных, уникальных, надежных решений	Ограничено специализированными компаниями, высокие инвестиции
Инновационное	Цена за результат, подписки, лицензионные схемы	Технологическое лидерство, компрессия сроков, аналитика	Высокий среди технологичных клиентов, ищущих лидирующие решения	Творческие компании с сильными НИОКР, меньший рынок, высокая динамика

Переход от прямого обслуживания к моделям, ориентированным на эксклюзивные и затем инновационные формы, представляет собой логическую последовательность эволюции современных геофизических технологий. Такой переход направлен на повышение качества выполняемых исследований и оптимизацию затрат на их осуществление. В рамках стратегического развития геофизических компаний данный подход рассматривается как один из ключевых факторов повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса.

Общая оценка объема отечественного рынка геофизических исследований и работ в рамках эксплуатации скважин составляет примерно 80 млрд рублей, из которых доля Hi Tech — около 15%. Вне-

дрение современных технологий и инновационных решений позволяет компаниям не только укрепить свои позиции на рынке, но и успешно решать более сложные задачи с повышенной точностью и скоростью выполнения. Таким образом, развитие в направлении эксклюзивных и инновационных форм обслуживания способствует не только росту производительности и качества исследований, но и обеспечивает стратегическое преимущество в условиях высокой конкуренции, в том числе с участием иностранных компаний, активно внедряющих передовые технологические решения [7, с. 24]. На рисунке 2 приведено соотношение форм обслуживания на Российском геофизическом рынке и их ожидаемая динамика в течение последующих 10 лет, необходимая для развития отрасли.

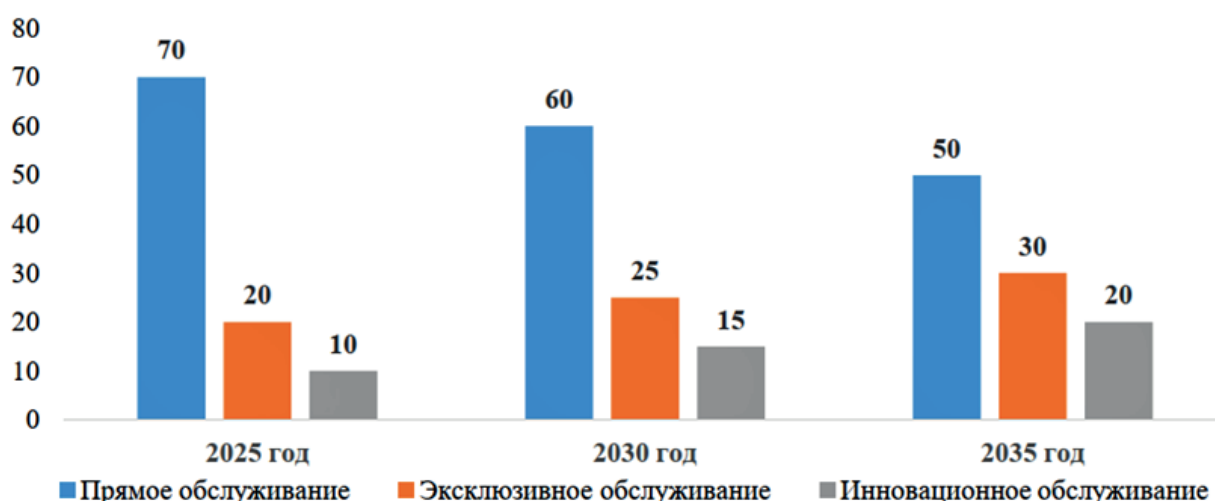


Рис. 2. Соотношение форм обслуживания на Российском геофизическом рынке и их ожидаемая динамика для дальнейшего развития отрасли, %

Обзор рынка геофизических услуг и развитие технологий. Текущее распределение рынка по видам обслуживания: в таблице 2 представ-

лены формы обслуживания и их доли (примерные оценки).

Таблица 2

Формы обслуживания при оказании геофизических исследований и работ в скважинах и их доли (примерные оценки)

Форма обслуживания	Доля рынка (примерно)	Характеристика
Прямое обслуживание	60–70%	Стандартные методы, базовые технологии. Основная часть бизнеса
Эксклюзивное обслуживание	20–25%	Уникальные решения, автоматизация, улучшенные технологии
Инновационное обслуживание	10–15%	Передовые технологии. Ведущие международные компании, быстро растущий сегмент

Как должно быть:

- увеличение доли инновационной формы обслуживания за счет инвестиций в НИОКР и развития технологий;
- рост рынка эксклюзивной формы обслуживания как промежуточного этапа;
- постепенное сокращение доли прямого обслуживания при внедрении новых решений.

Влияние иностранных компаний на рынок:

- доля иностранных компаний: примерно 80–90% рынка, относящегося к инновационному обслуживанию, активно внедряющих Hi Tech решения.

Преимущества иностранных компаний:

- более развитые технологии;
- внедрение инновационных решений.

Недостатки:

- высокие затраты для клиентов;
- возможные ограничения по локализациям и санкциям.

Для российских компаний важно укреплять свои позиции через развитие НИОКР, внедрение отечественных инновационных решений и партнерство с государственными инициативами [8, с. 2].

Риски для отечественных компаний при отсутствии технологий:

- риск отставания: снижение конкурентоспособности на фоне быстро развивающихся международных компаний [9, с. 10];
- потеря доли рынка за счет недостаточной технологической базы и повышения цен на геофизические услуги;
- ограниченные возможности для решения сложных задач — невозможность участвовать в проектах, требующих современных решений;
- уязвимость к санкциям — невозможность быстро заменять импортные технологии отечественными [10, с. 5].

Запрос к государству по развитию технологической базы. В таблице 3 приведены основные направления и предложения для перехода от пря-

мой к эксклюзивной и инновационной формам обслуживания в сфере геофизических исследований и работ в скважинах.

Таблица 3

Основные направления и предложения для перехода от прямой формы обслуживания к эксклюзивной и инновационной

Направление	Формулировка запроса
Финансирование и кредитование НИОКР	Создать госпрограммы поддержки исследований в области геофизики, инновационных технологий, субсидирования закупки оборудования
Развитие национальных технологий	Стимулировать создание отечественных решений, альтернативных западным
Образовательные программы и кадровое развитие	Поддержка обучения специалистов, подготовка кадров по современным технологиям
Интеграция госзаказа	Предпочтение российского производства в государственных проектах и тендерах
Создание платформы обмена технологиями и опытом	Объединение компаний и научных институтов для ускоренного внедрения инноваций

Различные формы обслуживания в области геофизических исследований обеспечивают гибкость в выборе методик выполнения работ, что способствует повышению их эффективности и адаптивности к условиям конкретных проектов. Каждая из рассмотренных форм — прямое, эксклюзивное и инновационное — имеет свои преимущества и ограничения, что позволяет оптимально балансировать между затратами, уровнем технологической сложности и качеством выполнения поставленных задач. Правильный выбор формы обслуживания является ключом к достижению оптимальных результатов и повышению конкурентоспособности на рынке геофизических услуг.

Выводы:

- текущий рынок — в основном занят классическими (традиционными) методами, значительный потенциал для перехода в сегмент Hi Tech;
- будущее развитие — увеличение доли эксклюзивной и инновационной формы обслуживания для повышения конкурентоспособности;
- риски — технологическая отсталость, потеря позиций, зависимость от иностранных технологий;
- роль государства — ключевая для поддержки инновационной формы обслуживания через финансирование, инвестиционные программы и создание условий для отечественных разработок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Шульцев А. Н. Формирование «справедливой цены» при оказании геофизических исследований и работ в скважинах // Нефть и газ: технологии и инновации. Тюмень, 2025. С. 313–319.
2. Белошицкий Т. А., Бирюкова В. В. Текущие изменения и стратегические направления модернизации нефтесервисного рынка // Экономические науки. 2023. № 4 (72). С. 154–163.
3. Лаптев В. В. Российская геофизика на новом этапе развития // Бурение и нефть. 2020. № 2. С. 10–15.
4. Методические указания по расчету норм и расценок на геофизические услуги в скважинах на нефть и газ // Библиотека ГОСТов, стандартов и нормативов. URL: https://www.infosait.ru/norma_doc/54/52125/index.htm (дата обращения: 10.03.2026).
5. Нормы времени на геофизические услуги в горизонтальных скважинах, пробуренных на нефть и газ РД 153–39.0–064–00 // Библиотека ГОСТов, стандартов и нормативов. URL: https://www.infosait.ru/norma_doc/54/54018/index.htm (дата обращения: 10.03.2026).
6. Шульцев А. Н. Международный опыт в области ценообразования и сметного нормирования геофизических работ и услуг // Вестник Евразийской науки. 2019. № 5 (том 11). С. 1–11.
7. Британов Ф. А. Рынок возможностей // Сибирская нефть. 2019. № 5 (162). С. 24–26.
8. Игнатьева А. Гидроразрыв отношений по-русски: Halliburton после ухода импортировала в РФ оборудование на сумму 7,1 млн долл. США // Neftegaz. RU. URL: <https://neftgaz.ru/news/oilcervice/>

849912-amerikanskaya-nefteservisnaya-kompaniya-slb-rasshiryayet-svoe-prisutstvie-v-rossii (дата обращения: 17.02.2026).

9. Чижевский А. Бывшая российская дочка Baker Hughes будет инвестировать в собственные нефтесервисные технологии // Neftegaz. RU. URL: <https://neftegaz.ru/news/Oborudovanie/767543-byvshaya-rossiyskaya-dochka-baker-hughes-budet-investirovat-v-sobstvennye-nefteservisnye-tekhnologii/> (дата обращения: 17.02.2026).

10. Американская нефтесервисная компания SLB расширяет свое присутствие в России // Neftegaz.ru. URL: <https://neftegaz.ru/news/oilcervice/849912-amerikanskaya-nefteservisnaya-kompaniya-slb-rasshiryayet-svoe-prisutstvie-v-rossii>

REFERENCES

1. Shultsev A. N. Formation of a «fair price» in the provision of geophysical surveys and work in wells. Oil and gas: technologies and innovations. Tyumen, 2025. Pp. 313–319.

2. Beloshitsky T. A., Biryukova V. V. Current Changes and Strategies for the Direction of the Progressive Oilfield Services Market. Economic Sciences. 2023. No. 4 (72). Pp. 154–163.

3. Laptev V. V. Russian Geophysics at a New Stage of Development. Drilling and Oil. 2020. No. 2. Pp. 10–15.

4. Guidelines for calculating rates and prices for geophysical services in oil and gas wells. Library of state standards and regulations. URL: https://www.infosait.ru/norma_doc/54/52125/index.htm (date of access: 10.03.2026).

5. Time standards for geophysical services in horizontal wells drilled for oil and gas RD 153–39.0–064–00. Library of state standards and regulations. URL: https://www.infosait.ru/norma_doc/54/54018/index.htm (date of access: 10.03.2026)

6. Shultsev A. N. International experience in the field of pricing and cost estimation of geophysical works and services. Bulletin of Eurasian Science. 2019. No. 5 (Vol. 11). Pp. 1–11.

7. Britanov F. A. Market of opportunities. Siberian oil. 2019. No. 5 (162). Pp. 24–26.

8. Ignatyeva A. Hydraulic fracturing, Russian style: Halliburton imported \$7.1 million worth of equipment to Russia after its exit. Neftegaz. RU. URL: <https://neftegaz.ru/news/oilcervice/849912-amerikanskaya-nefteservisnaya-kompaniya-slb-rasshiryayet-svoe-prisutstvie-v-rossii> (date of access: 17.02.2026).

9. Chizhevsky A. Baker Hughes's former Russian subsidiary will invest in its own oilfield service technologies. Neftegaz. RU. URL: <https://neftegaz.ru/news/Oborudovanie/767543-byvshaya-rossiyskaya-dochka-baker-hughes-budet-investirovat-v-sobstvennye-nefteservisnye-tekhnologii/> (date of access: 17.02.2026).

10. American oilfield services company SLB expands its presence in Russia. Neftegaz.ru. URL: <https://neftegaz.ru/news/oilcervice/849912-amerikanskaya-nefteservisnaya-kompaniya-slb-rasshiryayet-svoe-prisutstvie-v-rossii>

Поступила в редакцию: 17.03.2026.

Принята к печати: 12.05.2026.