

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2019, №5, Том 11 / 2019, No 5, Vol 11 <https://esj.today/issue-5-2019.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/89ECVN519.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Шульцев А.Н. Международный опыт в области ценообразования и сметного нормирования геофизических работ и услуг // Вестник Евразийской науки, 2019 №5, <https://esj.today/PDF/89ECVN519.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Shultsev A.N. (2019). International experience in pricing and estimated valuation of geophysical works and services. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 5(11). Available at: <https://esj.today/PDF/89ECVN519.pdf> (in Russian)

УДК 33

Шульцев Андрей Николаевич

АО «Башнефтегеофизика», Уфа, Россия
Начальник экономического отдела Дирекции промысловой геофизики
E-mail: Andrey3532@list.ru

Международный опыт в области ценообразования и сметного нормирования геофизических работ и услуг

Аннотация. В данной статье автором представлены подходы к формированию цены на геофизические исследования и работы в скважинах зарубежными компаниями. Приведены примеры и сравнения западного подхода к ценообразованию с отечественными фирмами. Выявлены ключевые моменты при работе с иностранными справочниками. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны их применения на практике.

Из статьи видно, что основным преимуществом системы ценообразования на геофизические услуги, применяемой западными фирмами, является одновременное использование расценок “месячная стоимость аренды аппаратуры, оборудования и содержание персонала геофизической партии”, и пооперационных расценок на фактически выполняемый объем работ.

И наоборот, в практике отечественных геофизических компаний наблюдается тенденция применения нормативных справочников и документов, которые давно устарели и требуют пересмотра.

Также из статьи видно, что зарубежное ценообразование геофизических работ и услуг основано на определении договорной, устраивающей обе стороны договора рыночной цены.

Применение западного подхода к формированию цены отечественными геофизическими компаниями возможно в случае, когда в работе применяется оборудование западного производства, и единичные расценки на этот или иной вид каротажа отсутствуют в нормативных справочниках, разработанных в Российской Федерации.

Дублировать западный подход при формировании цены на геофизические услуги не представляется возможным по причине необходимости соблюдать интересы заказчика работ в области планирования затрат и обеспечения прозрачности механизма формирования стоимости работ подрядчиком.

Ключевые слова: цена; ценообразование; рынок; геофизические исследования; расценка; сервисная ставка; зарубежная геофизическая компания

Введение

Переход нашей страны к рыночной экономике, децентрализация управления производством, внедрение в отечественный рынок зарубежных фирм по разработке нефтяных и газовых месторождений, формирование в РФ новых структурных объединений требует пересмотра действующих механизмов ценообразования, основываясь на последних результатах научных исследований в области ценообразования и богатом практическом опыте в сфере формирования цен, накопленном зарубежными компаниями.

Цель статьи: рассмотрение процесса формирования расценок на оказание геофизических исследований и работ в скважинах в западных и отечественных геофизических компаниях.

Задачи:

- выявление особенностей ценообразования при оказании геофизических услуг западными и отечественными компаниями;
- определение плюсов и минусов при формировании расценок на *геофизические исследования и работы в скважинах (ГИРС)* в западных и отечественных компаниях;
- анализ возможности применения западного подхода при формировании цен на ГИРС отечественными компаниями.

Особенностям зарубежного ценообразования в различных отраслях промышленности посвящен ряд работ [1; 2]. Так, особенности механизма ценообразования на продукцию металлургических предприятий подробно описаны в работе А.М. Андреева [3], который сформулировал комплексный подход к ценообразованию на металлопродукцию, включающий применение затратного и рыночного методов формирования цен. Суть такого подхода состоит в формировании оптимальной цены на экспортируемую продукцию на основе определения баланса между реальным уровнем затрат на производство и реализацию продукции и текущей рыночной ценой с применением анализа возможности изменения рыночной конъюнктуры и управления затратами компании. При разработке данного подхода исследователь уточнил понятие «механизм ценообразования».

По мнению А.М. Андреева, механизм ценообразования – это неотъемлемый элемент системы управления предприятием, который должен включать в себя ценовую политику фирмы, методы и подходы установления и корректировки цены, систему управления процессом формирования цены, формирующим такие цены на продукцию, которые обеспечивают ее конкурентоспособность и эффективность ее производства и реализации в условиях ограничения рынков сбыта.

Российский ученый Ю.Д. Пастернак исследовал особенности механизма формирования и регулирования цен на транспортные услуги [4]. В его работе значительное внимание уделяется системе гибких тарифов как неотъемлемому элементу эффективного механизма формирования цен на транспортные услуги. Ученый выделил следующую группу факторов в механизме ценообразования зарубежных компаний, влияющих на установление цен:

- цели компании;
- маркетинговая стратегия;
- издержки;
- организация ценообразования;
- тип рынка;

- конкурентная среда;
- экономическая ситуация;
- государственное регулирование цен.

Представленную группу факторов ценообразования необходимо включить в процесс формирования цен на экспортную продукцию при условии дополнения ее специфическими факторами, характеризующими сферу деятельности компании, и четком разделении на внутренние и внешние факторы ценообразования. Также Ю.Д. Пастернак проанализировал три уровня в управлении ценами в механизме ценообразования зарубежных фирм, развивающихся в направлении от масштабных особенностей отраслевого ценообразования до специфических вопросов частных сделок и отдельных потребителей. К первому уровню относится отраслевая стратегия, ко второму – товарно-рыночная стратегия, к третьему – стратегия сделок. При этом все уровни управления ценами являются взаимосвязанными.

Значительный вклад в исследование механизма формирования экспортных цен на продукцию топливно-энергетического комплекса, в частности на природный газ, внес отечественный ученый А.А. Конопляник. В своей работе А.А. Конопляник выделил три основных механизма формирования цен на природный газ [5]: метод «cost plus» («издержки плюс», нет-форвард). В основе данного метода лежит рента Рикардо (долгосрочная разница между издержками и предельными издержками). Такая модель ценообразования применяется на рынке физических товаров (природного газа); метод «нет-бэк». В данном случае цена формируется на основе стоимости замещения одного товара другим (природный газ замещает другой энергоноситель): рента Рикардо плюс рента Хотеллинга (долгосрочная разница между предельными издержками и стоимостью замещения конкурирующими видами топлива). Этот метод установления цены используется на рынке физических товаров (природного газа) аналогично с методом «cost plus»; метод биржевых цен (фьючерсы/опционы). Данный способ формирования цен осуществляется по следующему принципу: рента Рикардо плюс рента Хотеллинга плюс/минус непредвиденная прибыль/убытки (для покрытия краткосрочных дисбалансов спроса/предложения; разница между равновесной ценой спроса/предложения на газовые контракты и стоимостью замещения газа). Метод формирования цены на базе биржевых цен применяется на рынке «бумажных товаров» (газовых контрактов).

Голомолзин А.Н. и Таннер Т. [6] рассказывают об опыте, полученном антимонопольными ведомствами в области анализа и контроля на рынках нефти и нефтепродуктов, о существующих проблемах в сфере ценообразования на данных рынках и способах их решения и указывают на тот факт, что в подавляющем большинстве стран не существует органов власти, которые бы контролировали нефтяные рынки, аналогичных независимым регуляторам, действующим на рынках газа и электрической энергии.

Шумайлова Н.С., Абакумов Р.Г. [7] отмечают, что система ценообразования в строительстве за рубежом основывается на более совершенной, прогрессивной системе сметных норм, правил, нормативов, способах расчета затрат на реализацию инвестиционно-строительных проектов.

В настоящий момент проблематика ценообразования и сметного нормирования геофизических работ и услуг практически не разработана в отечественной научной литературе. Можно отметить работу Михеева С.И. [8], который указывает на необходимость разработки и реализации принципиально новой системы ценообразования геологоразведочных работ, основывающейся на требованиях действующего законодательства и современных экономических условиях.

Работа Шульцев А.Н., Бескаравайный Г.Н. [9] рассматривает проблемы ценообразования геофизических исследований в скважинах на примере подразделений промышленной геофизики ОАО «Башнефтегеофизика». В статье приведены, существующие на предприятии, методы расчета цены (базисно-индексный и ресурсный), указаны их положительные и отрицательные стороны. Основной целью работы является рассмотрение и выявление слабых мест в нормативных документах.

Потеева О.А. в статье [10] анализирует разработанную и внедренную модель формирования и внедрения новой сметно-нормативной базы строительства скважин в ОАО «Газпром» с учетом всех основных факторов, положенных в актуальную на сегодняшний момент систему ценообразования. В основе модели лежит комплексный подход, позволяющий избежать существенного удорожания сметной стоимости строительства скважин. Разработанный комплексный подход представляет собой стохастическую модель, учитывающую неопределенность информации о затратах, связанных с освоением месторождений газа.

Материалы, используемые в ходе исследования:

международные справочники цен на геофизические услуги компаний Shlumberger и Halliburton.

Результаты и обсуждение

В наиболее развитых странах сметные нормы и нормативы построены примерно по одной схеме. В основу американской системы легли ежегодные сборники строительных расценок, которые содержат среднеамериканские (в т.ч. укрупненные) стоимостные показатели. Для их определения созданы 15 сборников, в которых содержатся расценки, каждая из которых закодирована согласно единой национальной системе классификации. Американские сборники строительных расценок никем не утверждаются, в связи с этим, некоторые проектные организации США разрабатывают свою методику определения стоимости строительства. Стоимостные показатели Сборника отражают средний уровень затрат по США. За ними осуществляется постоянный контроль. Полные обновленные тексты сборников публикуются ежегодно. Одновременно разрабатываются и включаются в сборники дополнения по вновь внедряемым строительным материалам и технологиям. Особенность английской системы ценообразования заключается в том, что организации вправе индивидуально создавать единичные ресурсные нормы.

Определение достоверности стоимости проекта – основной принцип зарубежных строительных организаций, в связи с этим, при определении стоимости строительства, на всех этапах инвестирования используются укрупненные показатели стоимости строительства.

Укрупненная расценка состоит из суммарной стоимости материалов, эксплуатации строительных машин, затрат на оплату труда с учетом накладных расходов и прибыли.

Если рассматривать нефтесервисный бизнес, то на сегодняшний день компании Schlumberger («Шлюмберже»), Halliburton («Халлибертон»), Бейкер-Хьюз (Baker Hughes) и Везерфорд (Weatherford) являются мировыми лидерами по оказанию геофизических исследований и работ в скважинах. В спектр оказываемых услуг относятся работы как в открытом, так и в обсаженном стволе. В России среди Заказчиков крупные компании нефтяной и газовой промышленности: ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл» и ПАО НК «Роснефть». Компании так же активно сотрудничают с малыми и средними нефтегазодобывающими предприятиями.

Во всех аспектах ведения бизнеса в том или ином регионе РФ эти компании работают как местные. При этом общие международные корпоративные стандарты управления адаптируются с учетом региональной специфики. Хотя при участии в тендерах и заключении договоров на геофизические исследования подход в ценообразовании коренным образом отличается от ценообразования в отечественных геофизических компаниях.

Зарубежные компании выполняют сметные расчеты с использованием корпоративных справочников цен (в открытом доступе отсутствуют) – используют удельные показатели по проектам (суточная ставка оборудования и персонала, стоимость 100 м, 1 ч исследований и т. п.). Если проекты аналогичны тем, что были ранее, цены меняются незначительно. Многое зависит от глубины и величины интервала проведения исследований, автономности месторождения и особенностей мобилизации и демобилизации оборудования и персонала.

Зарубежные компании используют периодически обновляемые сборники усредненных цен по законченным и текущим контрактам с учетом условий проведения работ (страна, регион, природные условия, уровень производственного и технологического опыта и т. д.), а также текущих цен (по данным мониторинга рынка и действующим контрактам).

Западные компании в договорных ценах не указывают, какими нормативами пользуются при формировании стоимости. Заказчик получает закрытую договорную цену, которая включает все затраты, определенные на основе потребности в ресурсах, цеховые и накладные расходы, прибыль и учитывает особенности законодательства страны, в которой ведутся работы, а также непредвиденные расходы. К непредвиденным расходам относят дополнительный завоз оборудования и персонала, компенсацию за утерю оборудования и простой геофизической партии. Оплачивать их могут отдельно (в виде претензий при оставлении оборудования в скважине) или в текущем режиме (при активировке работ). Налоги могут быть предусмотрены условиями контракта отдельно.

Важным преимуществом системы ценообразования на геофизические услуги, применяемой западными фирмами, является одновременное использование расценок “месячная стоимость аренды аппаратуры, оборудования и содержание персонала геофизической партии”, и пооперационных расценок на фактически выполняемый объем работ. При заключении контракта с учетом экономической целесообразности Заказчик самостоятельно определяет перечень аппаратуры, арендуемой на постоянной основе, и количество партий. При изменении объемов работ Заказчик может увеличить или уменьшить количество партий, оплатив Подрядчику затраты на их мобилизацию и демобилизацию.

Рассмотрим особенности ценообразования на геофизические исследования на примере компании Шлюмберже¹, изобразив их на рисунке 1.

Рассмотрим один из частных примеров формирования цены. Заказчик (недропользователь) подает заявку в диспетчерскую службу компании Шлюмберже на проведение следующих видов работ:

- выявление трещиноватых интервалов и определение количественных характеристик трещин, определение раскрытости и направления простирания трещин, определение углов наклона пластов;
- 3D сканирование, определение параметров анизотропии;

¹ Компания «Шлюмберже» (Schlumberger) является ведущим мировым поставщиком технологий для комплексной оценки пласта, строительства скважин, управления добычей и переработки углеводородов. Сайт компании: <https://www.slb.ru/>.

- детальная корреляция, оценка глинистости.

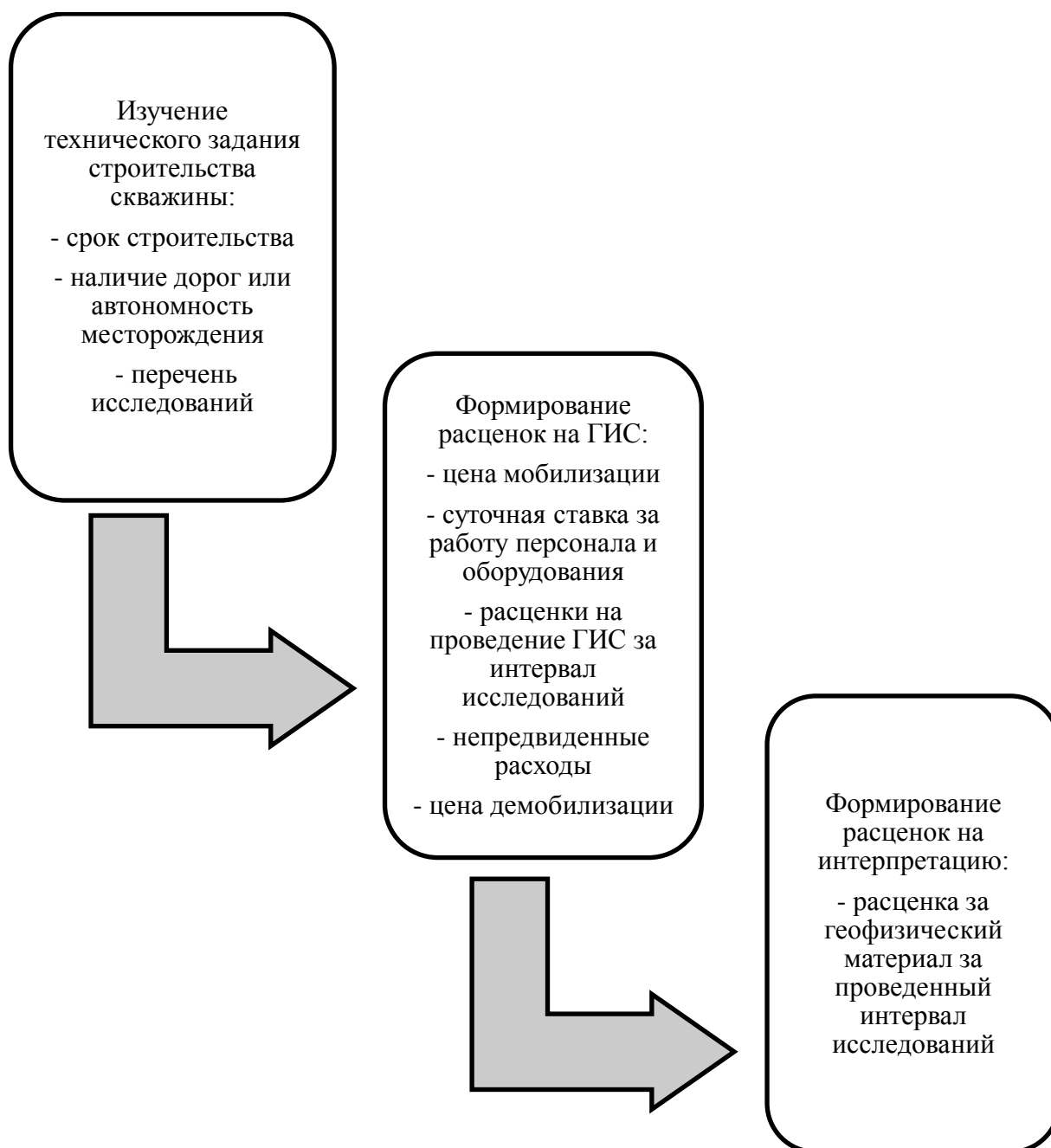


Рисунок 1. Формирование цены на ГИРС на примере компании Шлюмберже

Данные исследования Шлюмберже осуществляет методами UBI, Sonic Scanner и СГК соответственно.

Если условиями договора данные расценки не предусмотрены, заключается дополнительное соглашение, в котором учитываются все нюансы. Дополнительное соглашение выглядит примерно так:

1. Услуги:

Окончательный каротаж перед спуском эксплуатационной колонны – методы UBI, Sonic Scanner, СГК.

2. Месторождение.

3. Скважина.
4. Сроки проведения работ.
5. Ставки и цены на проведение ГИС (цены рыночные).

Таблица 1

Ставки и цены на проведение геофизические исследования скважин (ГИС)

Вид работ	Методы	Ед. изм.	Кол-во	Цена за ед., руб. без НДС	Стоимость, руб. без НДС
1. Мобилизация/демобилизация		опер.	1	1 000 000	1 000 000
2. Каротаж в открытом стволе под эксплуатационную колонну:					
2.1. Выявление трещиноватых интервалов и определение количественных характеристик трещин, определение раскрытости и направления простирания трещин, определение углов наклона пластов	UBI	метод	1	2 400 000	2 400 000
2.2. 3D-сканирование, определение параметров анизотропии	Sonic Scanner	метод	1	3 500 000	3 500 000
2.3. Детальная корреляция, оценка глинистости	СГК	метод	1	600 000	600 000
3. Сметное содержание партии		сут.	8	75 000	600 000
4. Интерпретация		опер.	1	400 000	400 000
5. Ожидание/простой партии		сут.	-		-
Итого, руб. без НДС					8 500 000
Итого, руб. с НДС 20 %					10 200 000

Данный подход к применению расценок снимает противоречия между Заказчиком и Подрядчиком, связанные с простоем буровых бригад и бригад капитальный ремонт скважин (КРС) в ожидании каротажа или с недогрузкой отрядов из-за неравномерности распределения объемов работ в течение года, однако, требует применения сервисных услуг в области интегрированного управления проектами, в случае отсутствия у Заказчика соответствующей собственной профильной службы.

Таблица 2

Сравнение отечественных и западных расценок на ГИРС [11]

№ п/п	Виды отечественных расценок на ГИРС	Виды западных расценок на ГИРС
1	Мобилизация/демобилизация геофизической партии рассчитывается на основании МУ ГИС-98 ² . По данному виду работ производится разовая оплата по индивидуальным проектам.	Используются расценки «мобилизация», «демобилизация» геофизической партии. Эти расценки применяются как в организационный период, так и во время выполнения проекта при изменении объема работ.
2	Расценки «сметное содержание партий». Применяются для посуточной оплаты содержания отдельно базирующихся партий в труднодоступных районах при коэффициенте загрузки партий 50–60 % независимо от выполненного объема работ.	Расценки «суточная стоимость аренды аппаратуры, оборудования и содержания персонала геофизической партии». Применяются одновременно с расценками на отдельные виды ГИС.
3	Расценки «дежурство партий по технологии работ». Применяются для оплаты работ с простоями, определяемыми применяемой технологией работ и исследований.	Аналог отсутствует.

² МУ ГИС-98. «Методические указания по расчету норм и расценок на геофизические услуги в скважинах на нефть и газ». Москва, 2000.

№ п/п	Виды отечественных расценок на ГИРС	Виды западных расценок на ГИРС
4	Расценки «подготовительно-заключительные работы на базе». Применяются один раз на весь комплекс проведенных исследований.	Расценки «Сервисный тариф геофизической партии». Применяются один раз на весь комплекс проведенных исследований.
5	Расценки «спуск-подъем прибора без замера» (на 100 м интервала при работе любыми методами ГИС при непрерывных и точечных измерениях, отдельно на разовые операции и при работе через лубрикатор).	Расценки «за глубину исследований» (на 1 м для каждого вида ГИС и ПВР).
6	Аналоги отсутствуют.	Расценки «минимальная стоимость за глубину исследований» для каждого вида ГИС и ПВР. Для расчета расценок принята глубина исследований, равная 300 м.
7	Расценки «исследования» на 100 м, точку, операцию для каждого вида ГИС и ПВР.	Расценки «исследования» на 1 м, точку, операцию для каждого вида ГИС и ПВР – отличие отсутствует.

Сравнительный анализ позволяет сделать вывод о том, что применение расценок «минимальной стоимости» по пункту 6 делает выгодными для Подрядчика нерентабельные в текущий момент работы (при малой глубине и небольших интервалах исследований).

В отечественной практике принято компенсировать затраты, не зависящие от глубины исследований: подготовительно-заключительные работы на базе, а также на технологическое дежурство партии, у зарубежных производителей работ затраты партии на подготовительно-заключительные работы с учетом накладных расходов и сопутствующих затрат (включая расходы на аппарат управления (АУП), диспетчеризацию, метрологию и т. д.) компенсируются фиксированной расценкой «Сервисный тариф геофизической партии», а расценки «минимальная стоимость исследований» компенсируют непосредственно сами работы партии (персонала, техники) на скважине (монтаж/демонтаж оборудования, проведение Спуско-подъемные операции (СПО), дежурство, оперативное редактирование данных ГИС, выдачу первичных материалов и т. д.).³

Из сравнительного анализа расценок, видно, что зарубежное ценообразование геофизических работ и услуг основано на определении договорной, устраивающей обе стороны договора рыночной цены, но оно также имеет свои недостатки. К недостаткам можно отнести:

1. рабочие не классифицируются по квалификационным разрядам;
2. отсутствуют ссылки на методики и законы, в соответствии с которыми осуществлялось калькулирование цен;
3. сборники цен неприменимы для ресурсного метода.

Тогда как сложившиеся к настоящему времени в отечественной практике условия и формы оплаты геофизических исследований и работ в нефтегазовых скважинах унаследованы от периода, действовавшего в СССР планового механизма хозяйствования, и не отражают в должной степени интересы подрядчика, которому порой приходится работать по цене, которая находится ниже точки безубыточности.

Проанализировав различные системы ценообразования, были сделаны следующие выводы по отношению к перспективам развития российской сметно-нормативной базы:

³ ПОСН 81-2-49. «Производственно-отраслевые сметные нормы на геофизические услуги в скважинах на нефть и газ». Москва, 2000.

1. необходимо непрерывное модернизирование сметно-нормативной базы (учет новинок среди приборов и оборудования, технологические инновации, особенности региона);
2. действующая сметно-нормативная база нуждается в дополнении новыми укрупненными сборниками.

Важно дополнить, что зарубежный опыт ценообразования не может быть полностью применен отечественными подрядными организациями по следующим причинам:

- постоянный контроль при формировании себестоимости со стороны заказчика (запрос калькуляции всех видов работ, документальное подтверждение транспортных расходов и т. п.);
- требование заказчика формировать расценки, используя старые справочники и нормы времени, которые требуют пересмотра (МУ ГИС-98, ЕРР-Газпром и т. п.⁴).

Применение западного подхода к формированию цены отечественными геофизическими компаниями возможно в случае, когда в работе применяются приборы иностранного производства, и единичные расценки на этот или иной вид каротажа отсутствуют в нормативных справочниках, разработанных в Российской Федерации.

Выводы: таким образом на сегодняшний день полностью дублировать западный подход при формировании цены на геофизические услуги не представляется возможным по причине необходимости соблюдать интересы заказчика (инвестора) работ в области планирования затрат и обеспечения прозрачности механизма формирования стоимости работ подрядчиком.

⁴ «Сборник единичных районных расценок ОАО "Газпром" на геофизические услуги в скважинах на нефть и газ» ("ЕРР – Газпром"), Москва, 2000.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мунасыпов А.М. Отечественный и зарубежный опыт исследования механизма ценообразования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 34 (172). С. 39–46.
2. Гафарова Г.Р. Зарубежный опыт государственного регулирования ценообразования // Человек и закон. 2014. № 11–12. С. 91–100.
3. Андреев А.М. Совершенствование механизма ценообразования в условиях ограничения рынков сбыта продукции металлургических предприятий: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05, [Место защиты: С.-Петербург. ун-т экономики и финансов], 2009.
4. Пастернак Ю.Д. Зарубежный опыт и российская практика формирования механизма ценообразования: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.14. [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова], Москва, 2007.
5. Конопляник А.М. Российский газ в континентальной Европе, СНГ, Евразии: эволюция контрактных структур и механизмов ценообразования // Материалы открытого семинара «Экономические проблемы энергетического комплекса», М.: 2010.
6. Голомолзин А.Н., Таннер Т. Проблемы ценообразования на рынках нефти и нефтепродуктов, и пути их решения // Нефть, газ и право. 2014. № 2. С. 13–21.
7. Шумайлова Н.С., Абакумов Р.Г. Критический анализ зарубежного опыта ценообразования в строительстве и перспективы развития Российской сметно-нормативной базы // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования, №1 (6), 2015.
8. Михеев С.И. К проблеме ценообразования в геофизическом сервисе // Геофизика. 2011. №6. С. 71–74.
9. Шульцев А.Н., Бескаравайный Г.Н. Особенности ценообразования в промышленной геофизике на примере ОАО «Башнефтегеофизика» // Нефтегазовое дело. 2015. Т. 13. № 1. С. 18–26.
10. Потеева О.А., Шамара С.М., Сюртуков А.В., Сторонский Н.М. Комплексный подход к формированию и внедрению новой сметно-нормативной базы строительства скважин в ОАО «Газпром» // Газовая промышленность. 2014. № 10 (713). С. 38–40.
11. Березовский Н.С., Гладков А.Е., Гладкова Л.Ф. Виды отечественных и западных расценок на ГИР.

Shultsev Andrey Nikolaevich

JSC «Bashneftegeofizika», Ufa, Russia

E-mail: Andrey3532@list.ru

International experience in pricing and estimated valuation of geophysical works and services

Abstract. In this article the author presents approaches to the formation of prices for geophysical research and work in wells by foreign companies. Examples and comparisons of the Western approach to pricing with domestic firms are given. The key points in the work with foreign reference books are revealed. The positive and negative aspects of their application in practice are considered.

The article shows that the main advantage of the pricing system for geophysical services used by Western firms is the simultaneous use of the rates “monthly cost of renting equipment, equipment and maintenance of geophysical party personnel”, and operational rates for the actual amount of work performed.

Conversely, in the practice of domestic geophysical companies there is a tendency to use regulatory guides and documents that are outdated and require revision.

It is also evident from the article that the foreign pricing of geophysical works and services is based on the definition of a contract that suits both parties to the contract market price.

Application of the Western approach to the formation of prices by domestic geophysical companies is possible in the case when the equipment of Western production is used in the work, and individual prices for this or other type of logging are not available in the regulatory directories developed in the Russian Federation.

It is not possible to duplicate the Western approach in pricing geophysical services because of the need to comply with the interests of the customer in the field of cost planning and transparency of the mechanism of formation of the cost of works by the contractor.

Keywords: price; pricing; market; geophysical research; rate; service tariff; foreign geophysical company