

# ГЕОФИЗИКА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ



Как известно, одни из самых сильных заморозков в 2009 году ударили в геофизическом сегменте российского нефтесервиса. В первом квартале с.г. промысловая геофизика в целом по России потеряла 10–25% объема в денежном выражении, в физическом — осталась на уровне 2008 года. Разведочная геофизика понесла более существенные потери — не менее 25% в денежном и физическом выражениях.

На рынке стали складываться новые тенденции, но одновременно продолжались и некоторые из старых. Как выяснилось, с завершением формирования крупных геофизических холдингов реструктуризация сегмента не закончилась. Очередной этап стартовал весной этого года. Пока что основное его отличие заключается в том, что теперь передел вершится по новым правилам: для получения контроля над компаниями в ход идут «высокоинтеллектуальные» рейдерские методы. Печальный прецедент в этом отношении создала неизвестная группа лиц, выбравшая своей жертвой «Саратовнефтегеофизику», которой достались перспективные в условиях кризиса среднеазиатские рынки.

**П**о оценкам Владимира Лаптева, директора по развитию геофизического приборостроения НПФ «Геофизика», в первом квартале с.г. промысловая геофизика в целом по России потеряла 10–25% объемов в денежном выражении — в основном из-за требований к снижению цен на сервис со стороны НГК и обострения конкурентной тендерной борьбы среди сервисных геофизических компаний.

«В Западной и Восточной Сибири физические объемы работ практически соответствуют уровню 2008 года, — отмечает В.Лаптев, — в Урало-Поволжье — на 5–10% ни-

же уровня прошлого года. При этом геофизические компании, входящие в состав НГК (такие как «Сургутнефтегеофизика», «Газпром-геофизика» и др.), объемы практически не потеряли.

Вдвое упали продажи новых подъемников, одновременно стал расти ремонт действующего оборудования. Поставки скважинной аппаратуры пока идут в прежнем режиме.

Значительно обострилась и ужесточилась конкурентная борьба среди российских независимых участников промыслово-геофизического рынка. Появились, к сожалению, лидеры демпинга.

Иностранному сервису стало значительно труднее работать на российском рынке: их потери объемов более существенны».

Под влиянием кризиса стали складываться и новые тенденции. Так, сервис стал более восприимчив к новой технике и технологиям, которые повышают конкурентоспособность (в частности, вырос спрос на многопараметровую скважинную аппаратуру, обеспечивающую за один рейс в скважину полный комплекс исследований; активнее стала развиваться интеллектуализация добывающих скважин и т.д.). Кроме этого, промыслово-геофизиче-

ский сервис сегодня стремится стать многопрофильным.

Вместе с тем, по мнению В.Лаптева, все это время никакой паники на рынке не было, так как текущий кризис не идет ни в какое сравнение с застойным периодом 1990-х. «Того, кто прошел 90-е и выжил, кризис 2008–20?? гг. уже не пугает. Проблемы есть, но они носят временный характер. Способы их преодоления также известны. С дальнейшим ростом мировой цены на нефть ситуация с объемами ГИС должна вернуться в прежнее русло. Скорее всего, это произойдет в 2010 году», — заключает эксперт.

В части разведочной геофизики наши собеседники были менее словоохотливы. Однако доступные данные свидетельствуют, что дела здесь и по сей день обстоят неважно. В IV квартале 2008 года — I квартале 2009-го в целом по стране рынок ГРП потерял не менее 25% как в денежном, так и физическом выражениях, а по отдельным регионам и того больше.

Полной неожиданностью стало и сокращение бюджетных средств на разведку — 8,9 млрд рублей вместо ранее обещанных 10,13 млрд. А ведь еще совсем недавно возможность снижения госфинансирования отвергалась большинством опрошенных «Вертикалью» экспертов.

## Не партнеры

С точки зрения состава участников нефтесервисный рынок меняется буквально на глазах, и геофизический сегмент, похоже, исключением в этом отношении также не стал. Реструктуризация не закончилась.

Конечно, в старте очередного передела никто и не сомневался: вопрос был в другом: кто и кого? Иными словами, будут ли сильные поедать слабых или же, как в случае с Weatherford и сервисами ТНК-ВР, между сторонами будет достигаться договоренность о стратегическом (взаимовыгодном) партнерстве?

Случай с «Саратовнефтегеофизикой» (СарНГФ) на «партнерский» вариант не похож точно. И вот почему. В апреле этого года в арбитражный суд Саратовской

области от «внучатой дочки» НК «Роснефть», компании «Самаранефтегеофизика» (46,46% принадлежит «Нефть-активу»), поступило заявление о признании предприятия «Саратовнефтегеофизика» несостоятельным. То есть банкротом.

Вплоть до мая дело оставалось без движения — заявителю было предоставлено время для устранения обстоятельств, послуживших для того основанием. Когда же все «формальности» были улажены, дело «пошло» дальше. Рассмотрение было назначено на 22 мая.

В сообщении газеты «Ведомости», опубликованном в конце мая 2009 года, указывалось, что задолженность «Саратовнефтегеофизики» перед поставщиками и подрядчиками, по отчету за первый квартал, составляет 169,039 млн рублей. Однако, по имеющимся у нас данным, на момент принятия постановления о рассмотрении дела долг компании был полностью погашен.

Вместе с тем, выплата задолженности могла оказаться лишь верхушкой айсберга. Если сейчас к делу подключатся другие заинтересованные лица, к примеру, кредиторы компании (а такая возможность реально существует), шансов на дальнейшее независимое существование у СарНГФ практически не останется.

## О чем спор?

Сегодня «Саратовнефтегеофизика» относится к так называемому «среднему звену» компаний отрасли. По состоянию на 2008 год, доля компании на рынке геофизики (как разведочной, так и промысловой) оценивалась примерно в 0,5–1,5%.

С региональной точки зрения позиции СарНГФ гораздо прочнее. Компания контролирует большую часть рынка Саратовского региона и к тому же активно работает на рынках соседних областей, что делает ее видным игроком Волго-Уральского региона в целом.

Кроме этого, компания широко представлена на рынках стран ближнего зарубежья. Так, по заказу «Зарубежнефтегаза» (дочка

«Газпрома») с 2007 года силами СарНГФ осуществлялись крупные проекты по проведению 2D- и 3D-сеймики, переобработке данных и геолого-геофизических услуг в Узбекистане.

С 2008 года там же начались сейсморазведочные работы по договору с компанией Zerotax GmbH. Одновременно продолжается реализация крупного проекта по переобработке сейсмических материалов в Киргизии (заказчик — Santos Int.). Кроме того, ведутся масштабные 2D-сейсморазведочные работы по заказу компаний Textonic и South Petroleum Co, одним из основных учре-

## В первом квартале 2009 года промысловая геофизика в целом по России потеряла 10–25% объемов в денежном выражении

дителей которых является все та же Santos Int.

В Саратовской области СарНГФ выполняет заказы компаний НК «Саратовнефтегеофизика», «Диал Альянс Кэпитал Ойл», Smith Production Technology, «Саратовская НК».

Правда, согласно отчету компании за первый квартал 2009 года, «существует весьма значительная вероятность резкого снижения объема работ как в пределах Саратовской области, так и в целом по европейской части России». В сибирском регионе работы также пошли на спад: работы на территории Восточной Сибири были прекращены в 2008 году, и возобновление деятельности здесь пока не планируется.

Сокращение объемов работ в РФ в конце 2008-го — начале 2009 года вынудило компанию сделать массивированный марш-бросок в Среднюю Азию. В частности, планировалось продолжение 2D- и 3D-сейсмических работ и переобработка данных в Узбекистане, Таджикистане и Киргизии.

В феврале-марте СарНГФ выиграла два газпромовских тендера на работы в Таджикистане и Киргизии. В начале апреля представители компании посетили участок Сарикамыш на юге Таджикистана с целью изучения путей за-

воза техники и определения места под вахтовый поселок. Технику планировалось завезти к концу мая, а приступить к работам — уже в июне. Работы на площади Сарикамыш на юге Таджикистана включали полный спектр геолого-разведочных мероприятий — 3D-сейсморазведочные работы, поисковое и разведочное бурение.

Аналогичные рейсы были организованы совместно с компани-

увеличилась на 63% — 64,1 против 24,1 млн рублей в 2007 году.

Таким образом, отнести СарНГФ к числу рискованных предприятий было никак нельзя. Одно Интернет-издание даже разразилось на этот счет эмоциональным восклицанием о том, что «Саратовнефтегеофизика» благополучно вышла из крутого пике и снова набирает высоту.

### **Прерванный полет**

Однако, судя по последним событиям как внутри, так и за пределами компании, набрать высоту СарНГФ так и не удалось — чьи-то умело расставленные системы ПВО сработали «на отлично».

Дело о банкротстве компании сопровождалось еще одним не очень приятным инцидентом. В день, когда ВАС должен был приступить к рассмотрению дела, стало известно о добровольном сложении полномочий генерального директора СарНГФ Дмитрия Слонова, подозреваемого в уклонении от уплаты налогов.

По информации Интернет-портала «Взгляд-инфо», «сотрудники прокуратуры Саратовской области выяснили, что в период с 1 июля по 31 декабря 2008 года гендиректор отдавал распоряжения бухгалтерии не перечислять в бюджет РФ удержанный налог на доходы физических лиц. В итоге, общая сумма «утаенного» налога составила 16 млн рублей, что послужило поводом для возбуждения уголовного дела в отношении Д.Слонова».

Спустя несколько дней, 26 мая, совет директоров СарНГФ назначил гендиректором компании Василия Спицына.

Именно с этого момента в отрасли и пошли разговоры о рейдерской атаке на компанию. «Совет директоров получал финансирование от инвесторов с большой задержкой, — комментирует ситуацию один из отраслевых экспертов. — Бывшему генеральному директору приходилось с нарушениями инструкций находить деньги для выплаты зарплат полевым рабочим. Отсюда — «накат» от налоговой и недовершенство инвесторов. Кроме того, инвесторы изо всех сил задерживают пла-

тежи и подрядчикам. Отсюда — «накат» от ВАС. В сущности, все это похоже на очередную попытку рейдерского захвата успешного предприятия. Скупку акций уже три года ведут рейдеры. Причем, это уже третий рейд в саратовской нефтянке».

Напомним, в конце 2006 года попытку прикупить компанию уже предпринимала «Северо-Западная нефтяная группа» (СЗНГ). Сумма сделки оценивалась в \$60 млн. Покупателям удалось договориться о кредите на первоначальную сумму, а оставшиеся средства планировалось выпустить акциями NWOG (North West Oil Group Inc.) в счет перспективных роста их цены. Не дождавшись ответа от продавца, вопрос купли-продажи «спустили на тормозах». По крайней мере, об успешном завершении сделки ничего слышно не было. В самой СарНГФ ситуацию тогда никак не прокомментировали.

### **Проект «Саратовнефтегеофизика»**

Комментировать ситуацию «Вертикали» в самой СарНГФ опять не стали. Кто стоит за созданием юридического (и, заметьте, абсолютно легального) проекта под кодовым названием «Саратовнефтегеофизика», остается только догадываться.

Очевидно, что разжиться таким активом, да еще в период кризиса, интересно было бы многим: начиная с крупных геофизических холдингов и заканчивая независимыми финансовыми структурами, имеющими виды на нефтянку.

Причины, на наш взгляд, тоже очевидны — это, прежде всего, выход на рынки Средней Азии, где сегодня ищут спасения многие нефтесервисные подрядчики. По опыту работы в регионе, количеству геологической информации и связям с заказчиками равных СарНГФ на сегодняшний день объективно нет.

А значит, можно предположить, что дело о банкротстве компании в ВАС будет продавливаться и дальше. И возможно, что к моменту выхода данного номера из типографии вопрос «проекта» будет уже окончательно решен. 

## **По состоянию на 2008 год доля компании на рынке разведочной и промысловой геофизики оценивалась примерно в 0,5–1,5%**

ей «Саравиа» в Киргизию и Узбекистан.

Таким образом, в течение 2009 года пять из шести сейсмических партий предприятия предполагалось сосредоточить именно в Средней Азии: по две в Узбекистане и Киргизии и одна — в Таджикистане. Увеличение объемов производства на фоне общероссийского снижения объемов геофизических работ должно было составить 30%.

Финансовые показатели компании, выражаясь словами одного из экспертов, сегодня — «дай бог всякому». Прошлый год СарНГФ закончила с небольшим, но все же плюсом по выручке, на 2% улучшив показатели 2007 го-

## **Прошлый год «Саратовнефтегеофизика» закончила с небольшим, но все же плюсом по выручке, на 2% улучшив показатели 2007 года**

да (135,4 и 132,8 млн рублей соответственно). Чистая прибыль по итогам 2008 года снизилась в 2,07 раза — 49,7 против 103 млн рублей годом ранее, что впрочем, может объясняться инвестициями в развитие зарубежных проектов и техническое переоснащение компании.

Выручка в первом квартале 2009 года снизилась на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 260,4 против 322,5 млн рублей. Однако чистая прибыль при этом