

И после 75 лет существования CGG «творит» сейсмическую историю. After 75 years CGG is still making seismic history

Празднования 75-ой годовщины CGG Group происходят одновременно с подготовкой к слиянию компании с Veritas DGC. Andrew McBarnet, основываясь на разговоре с председателем и исполнительным директором CGG Robert Brunck, рассказывает о дальнейших планах компании.

Это было неожиданно, когда буквально месяц или два назад CGG объявила о своем намерении объединиться с Veritas DGC. Robert Brunck, председатель и исполнительный директор CGG, отметил, что компании потребовалось 75 лет, чтобы найти себе подходящего партнера.

Предполагаемая сделка в \$3.1 миллиарда по покупке Veritas с учетом акций и наличных средств, будет окончательно заключена в начале следующего года. Безусловно, это будет волнительным моментом в истории старейшей европейской геонаучной сервисной компании. Пикантности этому событию добавляют вечера CGG, посвященные 75-ой годовщине компании.

Brunck говорит, что к марту он уже побывает на 12 различных праздниках по всему миру, посвященных юбилею компании. И каждый из них, действительно, стоит посетить. «Для нас это огромная возможность познакомиться с потенциальными работниками,

акционерами и клиентами по всему миру. - говорит Brunck. - Это также лишний раз подтверждает, что сейсмика опять находится в центре внимания, а работа наших верных сотрудников за последние 5 лет окупилась сполна».

Нет сомнений, что данное приобретение представляет некий водораздел в истории CGG, и Brunck признал это первым. Все это может иметь за собой, как взлеты, так и падения. «Я могу говорить только о том, что я видел или переживал лично, - говорит Brunck, - но я признаю, что CGG упустила свою возможность в начале 90-ых. В то время компания не осознала всю важность глобального морского сейсмического рынка и работа Sercel не принесла желаемых результатов».

Поворотным моментом для CGG, как считает Brunck, была середина 90-ых гг, когда компанию возглавлял его предшественник Yves Lesage. Это было время, когда CGG начала заниматься 3D



Robert Brunck, председатель CGG, убежден в том, что слияние с Veritas DGS является очень перспективным.

морской сейсмикой и развивать свой производственный филиал Sercel, находящийся под руководством Thierry Le Roux и специализирующийся на сейсмической регистрации. Во «времена» Brunck эта стратегия стала козырем для CGG Group. В 1999 г, например, CGG обладала капиталом в \$400 миллионов, тогда как сейчас в ее распоряжении \$1.5 миллиардов; а вскоре эти показатели возрастут еще в два раза. Brunck признает, что не всегда был уверен в успехе этой стратегии: «В конце 90-ых мы наблюдали избыток судов, низкие цены на нефть, объединения компаний и, к сожалению, массовые увольнения в нашей компании. Потом было 11 сентября и упадок экономики, за ним последовавший. Все это говорило о наличии сомнений по поводу данного бизнеса. Я предупредил своих коллег о том, что впереди у нас трудные годы, но это обязательно воздастся. Но в 2003 и начале 2004 г. я не был так уверен о сроках «выздоровления» компании. К счастью, к концу 2004 г. прогноз был уже более оптимистичен», - говорит Brunck.

Brunck отмечает, что обязан терпению в энергетической «игре» в покер своему прежнему опыту в горной и ядерной промышленности: «В те дни меня учили воспринимать энергетику как бизнес, состоящий из долгих циклов. И я постоянно руководствовался этой фразой».



Robert Brunck (второй слева) у стенда CGG на конференции EAGE Vienna 2006.



Председатель CGG Robert Brunck на вручении награды SEG за особые достижения от президента SEG Terry Young в прошлом месяце в Новом Орлеане.

И хотя оценка прошлых событий заставляет думать, что CGG наделена даром предвидения, компания продолжала придерживаться своего плана во время катастрофического экономического спада в начале 21-ого века. Некоторые вещи имели успех, как например, продажа дочерних компаний CGG, занимающихся аэрогеофизикой. Однако Brunck отмечает, что в этот период CGG также сделала и несколько приобретений. Не только морской бизнес был реструктурирован, но компания также приобрела 2 практически новых 3D сейсмических судна у норвежской компании Aker Geo, переживавшей не самые лучшие времена. Тогда никто другой не хотел откликаться на данное предложение о покупке. В конце 2004 г. компания сделала прямую заявку на Petroleum GeoServices (PGS), занимающуюся предоставлением геофизических услуг. В случае покупки удалось бы сразу обзавестись большим флотом современных сейсмических судов. Заявка была подана, наверное, слишком поздно в терминах экономического цикла, поскольку правление PGS быстро отклонило данное предложение, отметив, что названная сумма в \$900 миллионов была недостаточной и недооценивала компанию в преддверии экономического роста. Не напуганная этим CGG удивила всех в августе 2005, когда заключила контракт стоимостью в \$350 миллионов на морскую сейсмическую компанию Norwegian Exploration Resources (ExRe), перебив стоимость, названную Fugro. По общему мнению, в плане ExRe CGG среагировала очень быстро, обеспечив таким образом возможность добавить в свой флот семь 2D и 3D сейсмических судов, оператором некоторых из которых была

Multiwave Geophysical.

Некоторая логика приобретения CGG компании Veritas лежит в непосредственной покупке ExRe. Brunck и его коллеги убеждены, что морской сейсмический бизнес – это игра с числами. По существу, необходимо располагать лишь достаточным количеством судов для выполнения работ по всему миру. Эта амбиция, конечно, будет реализована, когда флот CGG-Veritas будет насчитывать около 20 судов, больше, чем любой другой подрядчик.

Во время пребывания Brunck в CGG произошло сказочное перевоплощение Sercel в, вероятно, лидирующего мирового поставщика оборудования для ведения морской и наземной сейсмической регистрации, а также важного источника стабильного дохода для CGG Group. Сегодня оборудование Sercel выбирают разведочные компании и наземные сейсмические подрядчики во всем мире. Все это по большей части благодаря успеху системы 408UL компании. В настоящее время Sercel также является лидером в поставках оборудования для ведения морской сейсмической записи. Sercel предлагает монолитные косы, а также традиционное оборудование.

Успех Sercel в области технологий и рыночной доли можно приписать энергичной программе стратегических покупок, совершаемых с 1996 и до сих пор. Особенно это касается тех лет, когда в мировом сейсмическом бизнесе творились беспорядки. Приобретения и слияния коснулись таких компаний, как Opseis, Mertz, Mark Products, Syntron, Sodera, Hebei Junfeng Geophysical, Thales Underwater Systems, Orca Instrumentation и Createch Industrie.

Sercel преимущественно инвестировала в наземную сейсмику ввиду сложных задач, стоящих перед ведением бизнеса в данной сфере CGG и другими подрядчиками. Brunck говорит, что сегодня CGG ведет наземный сейсмический бизнес только с региональными партнерами, например, в Саудовской Аравии, Ливии и Алжире. Сотрудничество – это единственный выход, когда в условиях низких входных цен локальные компании вступают на рынок по желанию, не говоря уже о большой конкуренции со стороны Китая.

CGG удалось наладить связи с региональными компаниями и организовать поставку оборудования, которая распространяется и на китайскую компанию BGP, несомненно самую крупную наземную сейсмическую компанию на сегодняшний день во всем мире.

Brunck знает, что когда CGG подает заявку на выполнение геофизической съемки, «подозрение» падает на Sercel. Он это комментирует следующим образом: «Sercel – это часть нашей группы, которая также имеет право воздвигнуть Китайскую стену в своих делах. Уже на протяжении 50 лет принципы бизнес-модели остаются неизменными. И компания не всегда была такой сильной, каковой является в настоящий момент. Еще я хотел бы отметить, что подрядчики все помнят и признают, что в последние годы цены Sercel остаются стабильными. Я уверен, что так будет продолжаться и в будущем. Источником доходов становятся технологии компании и повышение продуктивности. И с этим никто не может поспорить».

О стабильности и мощности CGG можно судить по выдающимся финансовым результатам за последние кварталы. Все это является плодом долгосрочной стратегии Brunck. А определить, каков вклад в это благоприятных экономических условий, никогда не удастся, поскольку компания сейчас затевает куда более большое предприятие. Brunck, к удивлению, считает, что цена, установленная на покупку Veritas, является лишь фактом действительности, что стало основным предметом обсуждений аналитиков. «Для нефтяного бизнеса это не такая уж и большая цифра, – говорит Brunck, – если Вы возьмете размер ExxonMobil и посчитаете, что Saudi Aramco гораздо крупнее, тогда мы вообще лилипуты по сравнению с ними. Я убежден в успехе этого слияния, поскольку объединяются две сильные компании, между которыми существует взаимопонимание, которые придерживаются одной и той же геофизической культуры и имеют позади опыт успешных слияний с другими компаниями».



Brunck отмечает, что слияния зачастую имеют статус оборонительных мер на неблагоприятном рынке. Или же речь может идти о поглощении слабой компании сильной. Brunck говорит, что в данном случае это, очевидно, не так. Он отметил, что в последнем обзоре стратегической политики CGG компания признала необходимость и последующих приобретений. Это расширит географию CGG, что, как считается, является необходимым условием в ведении сейсмического бизнеса сегодня. Brunck также подчеркнул, что для сделки выбрано удачное время в экономическом цикле и, соответственно, благоприятные условия.

Brunck не вдаётся в детали, как у компании появилась возможность слияния с Veritas. Однако он признает, что это было заветным желанием, к тому же Veritas идеально подходила для CGG. Объединение флота, наземных команд, услуг для нескольких клиентов, новых технических целей, как, например, широко-азимутальных морских съемок и геофизическое оборудование – бесспорно, все это будет дополнять друг друга.

Единственным вопросом остается метод обработки с учетом наличия у обеих компаний собственных программных решений, пользующихся на рынке спросом. Brunck считает, что некоторый выбор должны будут осуществить сами нефтяные компании, и это произойдет до того, как будут выработаны новые направления работы, которые будут сочетать опыт и доступные ресурсы.

«Я не говорю, что будет легко, - добавляет Brunck, - но мы знаем, как это делать. В результате мы надеемся получить глобальный сейсмический бизнес с увеличившейся клиентской базой, доходами и R&D бюджетом. Все это очень важно в условиях, когда компании сделали выбор в сторону технологий и услуг, необходимых для открытия и добычи завтрашней нефти».

Для Brunck CGG-Veritas представляет собой эволюцию, а не революцию.

Он напоминает, что компания пережила и множество других поворотных моментов, включая такие технические достижения, как создание системы цифровой сейсмической записи Sercel. Встречались на пути и сложности, как например, переориентация с ведения бизнеса только во Франции на международную арену и организацию работ наземных команд по всему миру. И конечно, нельзя не вспомнить о решении компании вступить на морской сейсмический рынок в 40-ых гг. За 75 лет было проделано большое количество работы, и, возможно, сейчас CGG находится в самом расцвете сил. Brunck подчеркивает преданность компании своим основным ценностям, «ответственностью перед людьми и клиентами».

В честь 75-ой годовщины CGG, мы публикуем отрывок (начало на стр. 85.) из книги компании *Compagnie Generale de Geophysique - 75 years of passion, 1931-2006*, которая будет опубликована Editions du Chene, Hachette Livre в декабре 2006.