

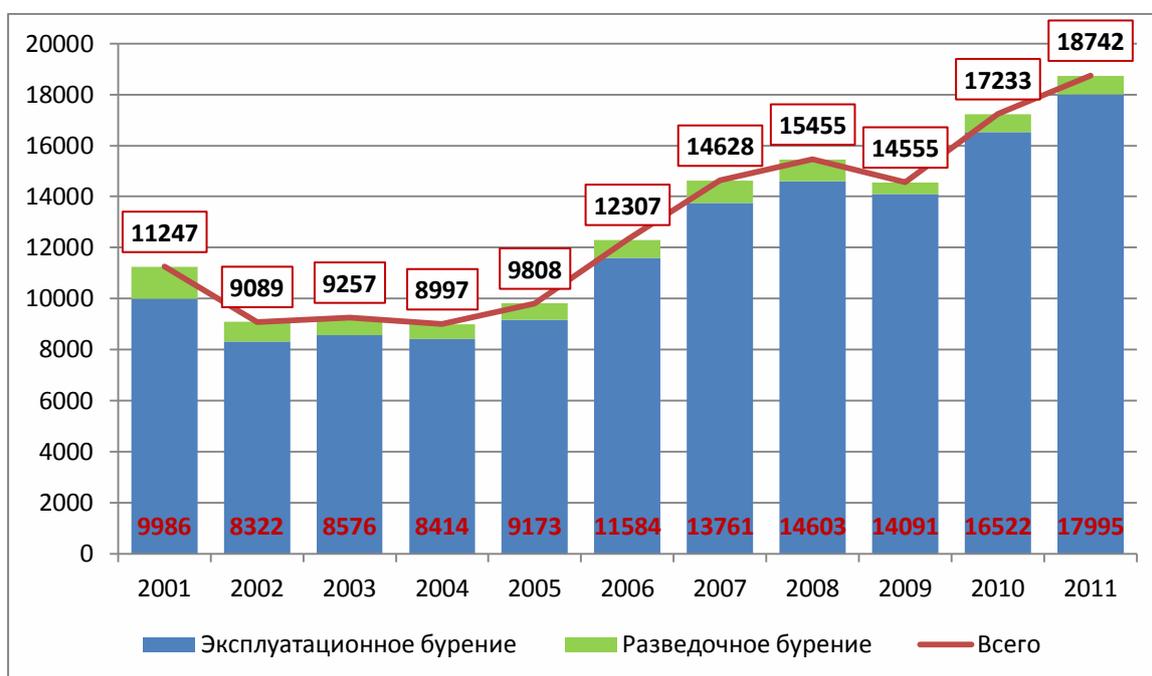
1 Буровой сервис

1.1 Анализ рынка бурового сервиса

Динамика рынка.

В 2011 г. общий объем бурения в России (эксплуатационное и разведочное) составил, по данным ЦДУ ТЭК, 18 742 тыс. м, что на 8,8% превышает аналогичный показатель за 2010 г. Доля разведочного бурения в общем объеме проходки упала с 11% в 2001 году до 6% в 2005 с последующим снижением до 4% в 2010-2011 гг. Прирост проходки в бурении в 2011 г. достигнут в основном за счет увеличения объема эксплуатационного бурения.

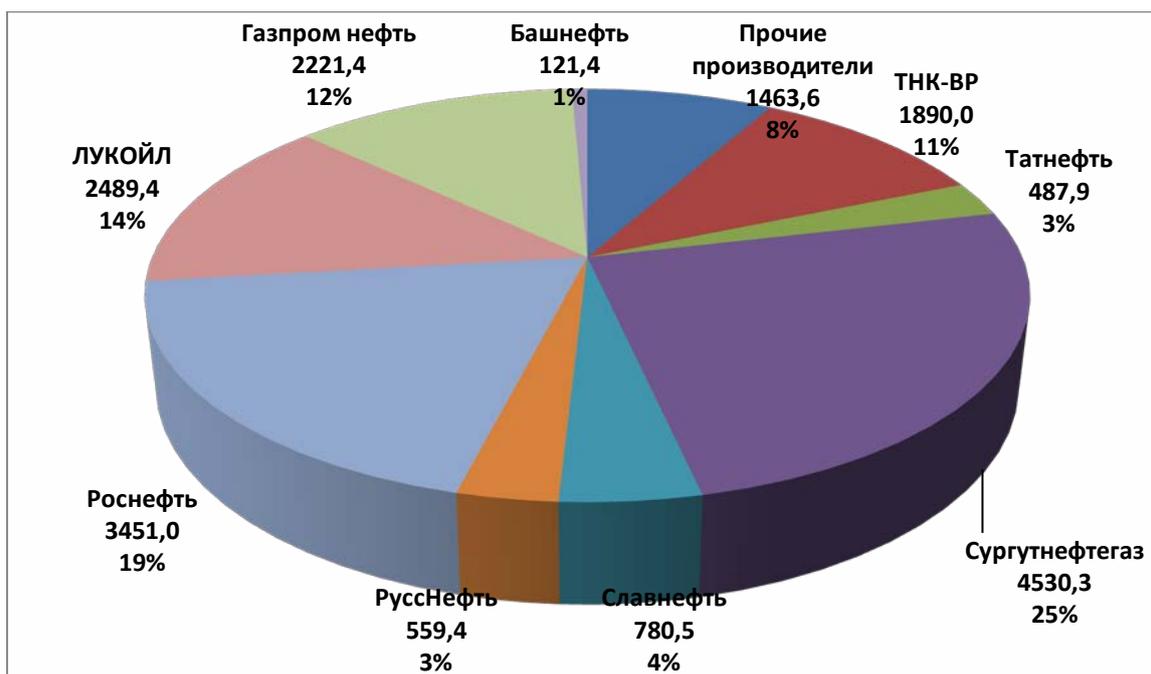
График 2-1. Эксплуатационное и разведочное бурение в России в 2001-2011, тыс. м



Источник: ЦДУ ТЭК

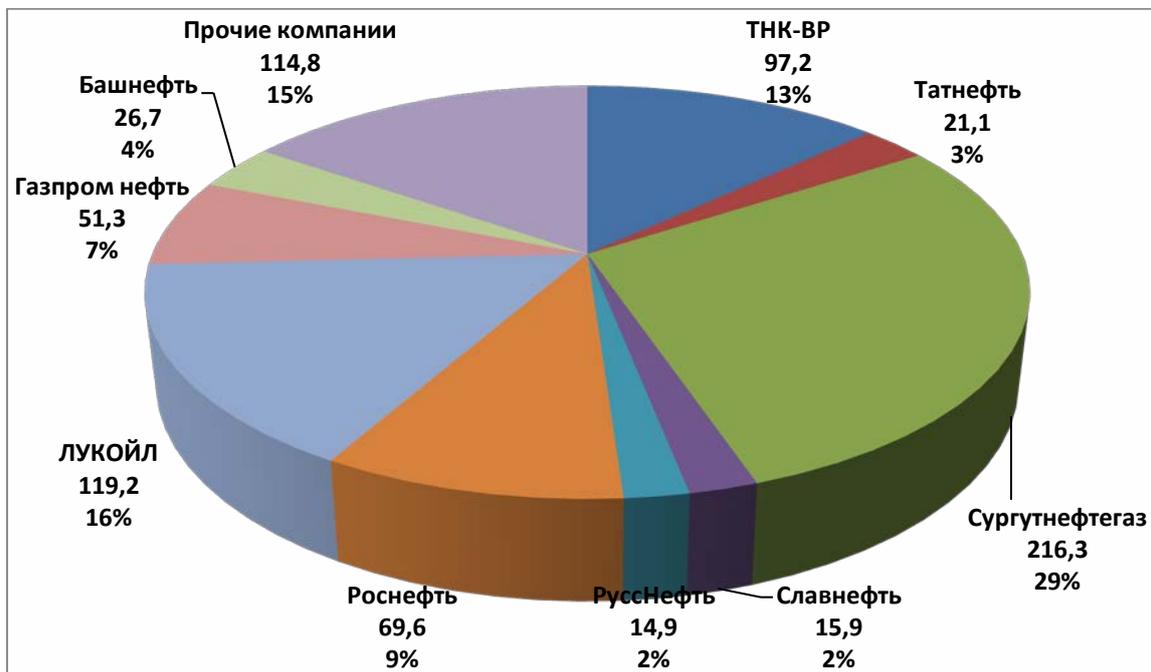
Доля горизонтального бурения в эксплуатационном бурении значительно выросла в 2002 году: с 4,2% до 9,0% и в 2002-2011 гг. колебалась в диапазоне от 9,0% до 14,5% от общей проходки эксплуатационного бурения (в среднем – 11,6%).

График 2-2. Основные заказчики на рынке эксплуатационного бурения в 2011 г. (тыс. м и доля рынка)



Источник: ЦДУ ТЭК

График 2-3. Основные заказчики на рынке разведочного бурения в 2011 г. (тыс. м и доля рынка)



Источник: ЦДУ ТЭК

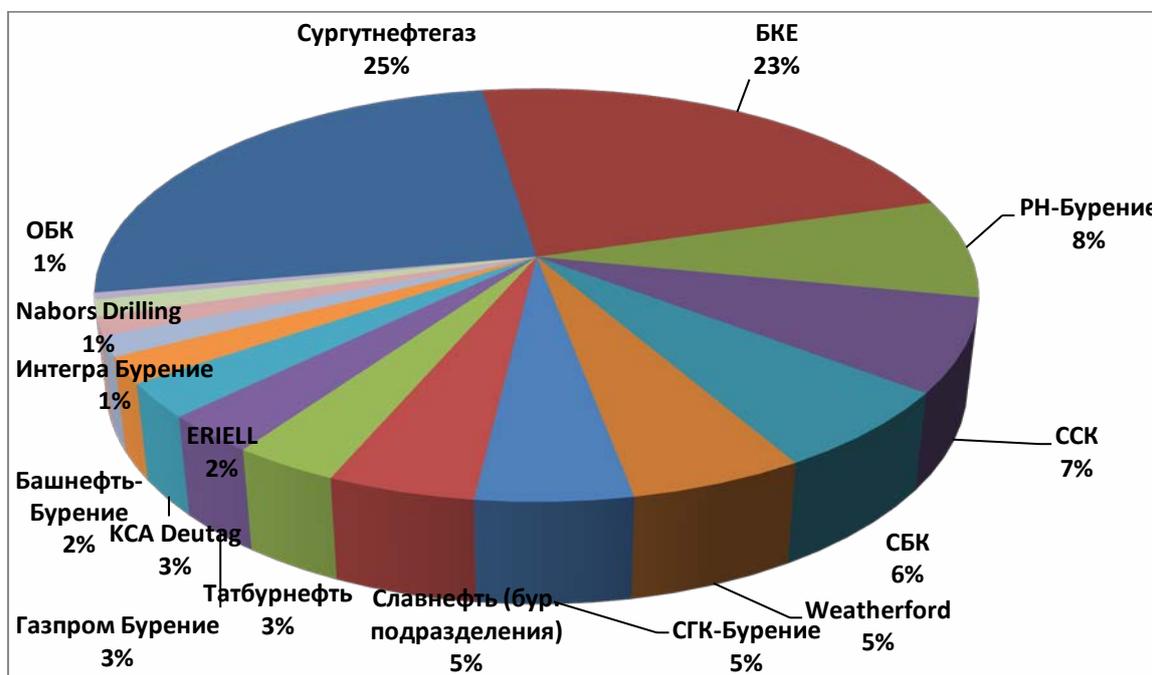
Анализ конкурентной среды

Около половины проходки в бурении – 48,0% приходится на двух ведущих подрядчиков в этом сегменте услуг – «Сургутнефтегаз» (25,3%) и «Буровую компанию «Евразия» (22,7%). На третьем

месте с большим отставанием от СНГ и БКЕ – «РН-Бурение» с объемом проходки около 1450 тыс. м (7,5% рынка).

Положение участников рынка в сегменте буровых работ иллюстрирует График 2-4.

График 2-4. Доли отдельных компаний в общем объеме бурения в РФ в 2011



**Компании с проходкой менее 100 тыс. м в 2011 г. не включены в анализ*

Источник: данные компаний, анализ RPI

В целом российский рынок бурения можно оценить как умеренно концентрированный; индекс Герфиндаля-Гиршмана равен 1323. Однако необходимо учитывать сегментацию рынка на открытый и закрытый сегменты.

Как отмечалось выше, российский рынок бурения четко делится на открытый сектор, в котором работают независимые буровые компании (примерно 56% рынка по проходке), и на закрытый сектор, где бурение осуществляют собственные буровые подразделения добывающих компаний и буровые подрядчики с ними аффилированные. Абсолютным лидером в открытом секторе является БК «Евразия», которая в 2011 году выполнила 22,7% от общего объема проходки в России, пробуриив 4,25 млн. м.

В закрытом секторе бурового рынка безусловным лидером остается «Сургутнефтегаз», доля которого по объему проходки в 2011 г. среди добывающих компаний составила 24,5% (4,7 млн. м). При этом основной объем бурения «Сургутнефтегаз» осуществляет собственными буровыми подразделениями. Этим «Сургутнефтегаз» отличается от менее консервативных ВИНК России, таких как «ЛУКОЙЛ» и ТНК-ВР, которые уже давно вывели свои буровые активы на рынок. Процесс вывода продолжался и в 2010-2011 годах — продали или готовятся продать свои буровые активы «Газпром нефть», «Газпром», «Славнефть», «Башнефть». Таким образом, открытый сегмент бурового рынка в ближайшие годы будет расти.

Поскольку фактически рынок четко разделен на открытый и закрытый сегменты, следует учитывать, что концентрация в каждом сегменте очень высока: индекс Герфиндаля-Гиршмана в

открытом сегменте -2021 , в закрытом сегменте - 3543. Фактически в закрытом сегменте рынка мы наблюдаем естественную монополизацию подсегментов по компаниям-заказчикам; в открытом сегменте идет острая конкурентная борьба, часто приводящая к ценовым войнам.¹

Рост рынка бурения определяют четыре ведущие компании: «Сургутнефтегаз» (рост полностью определяется стратегией развития компании) и три независимых компании, увеличившие в 2011 г. проходку от 150 до 200 тыс. м. Абсолютный рост остальных игроков рынка значительно меньше (менее 100 тыс. м).

Таблица 2-1. Размер и динамика развития буровых подрядчиков РФ в 2011 (тыс. м проходки и относительное изменение)

Компания	2010	2011	Абсолютный рост	Относительный рост
Сургутнефтегаз	4 430	XXX	YYY	Z,Z%
СГК-Бурение	715	XXX	YYY	Z,Z %
БКЕ	4 078	XXX	YYY	Z,Z %
СБК	1 020	XXX	YYY	Z,Z %
ERIELL	210	XXX	YYY	Z,Z %
Газпром Бурение	481	XXX	YYY	Z,Z %
ОБК	173	XXX	YYY	Z,Z %
КСА Deutag* (оценка)	450	XXX	YYY	Z,Z %
РН-Бурение	1 400	XXX	YYY	Z,Z %
ССК	1 300	XXX	YYY	Z,Z %
Буровой блок «Славнефти»	815	XXX	YYY	Z,Z %
НСХ Азия Дриллинг	28	XXX	YYY	Z,Z %
НЭУ	58	XXX	YYY	Z,Z %
CAT Oil Drilling	0	XXX	YYY	Z,Z%
Nabors Drilling	101	XXX	YYY	Z,Z %
Татбурнефть	611	XXX	YYY	Z,Z %
Интегра Бурение	288	XXX	YYY	Z,Z%
Башнефть-Бурение	462	XXX	YYY	Z,Z%
Weatherford	1 111	XXX	YYY	Z,Z %

Источник: данные компаний, анализ RPI

Относительный рост рынка в 2011 г. составил 8,7%, при этом рост лидеров в сегменте - «Сургутнефтегаза» и «БКЕ» составил соответственно 7,2% и 4,2%. Мелкие компании растут в основном быстрее рынка, но имеют меньший вес.

Производственные мощности игроков рынка

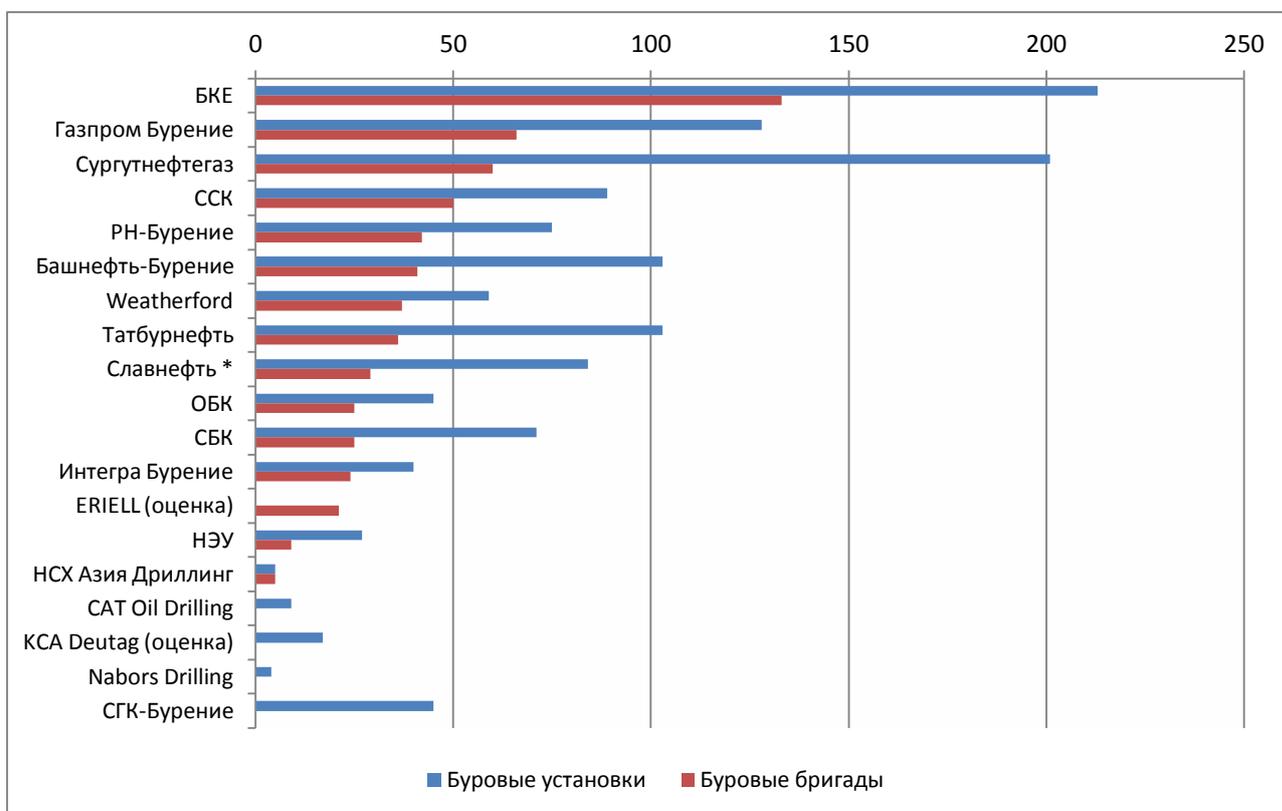
«БКЕ» и «Газпром бурение» имеют наибольшее количество бригад среди буровых подрядчиков - соответственно 133 и 66. По этому показателю за ними следуют (в убывающем порядке):

- «Сургутнефтегаз» – 60 бригад
- «ССК» -50 бригад
- «РН-Бурение» -42 бригад
- «Татбурнефть» – 36 бригад

¹ Ценовые войны упомянуты в ряде интервью с представителями нефтесервисных компаний.

- «Башнефть-Бурение» – 35 бригад
- «СБК»– 25 бригад

График 2-5. Количество буровых бригад и буровых установок в составе буровых подрядчиков в 2011



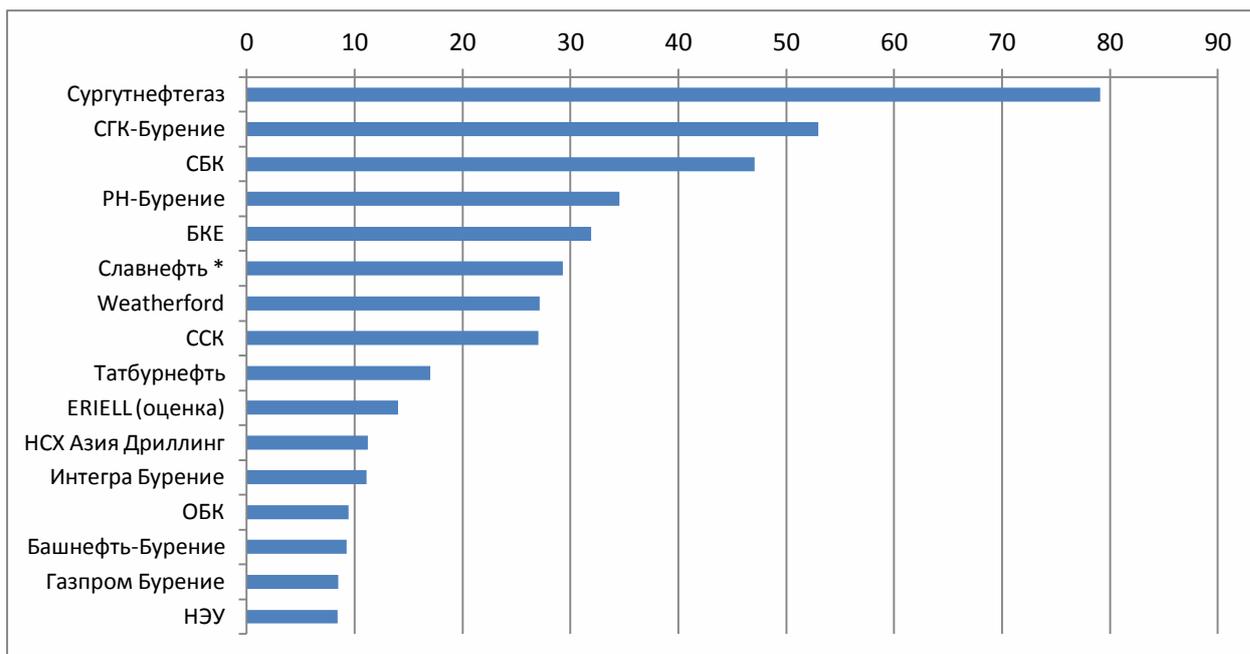
* Примечание: буровые подразделения «Славнефти»

Источник: данные компаний, оценка RPI

По объему проходки в бурении, приходящемуся на одну буровую бригаду, в 2011 г. лидировали:

- «Сургутнефтегаз» – 79 тыс. м
- «СБК» – 47 тыс. м
- «РН-Бурение» -35 тыс. м

График 2-6. Проходка в бурении на одну буровую бригаду в 2011, тыс. м в год

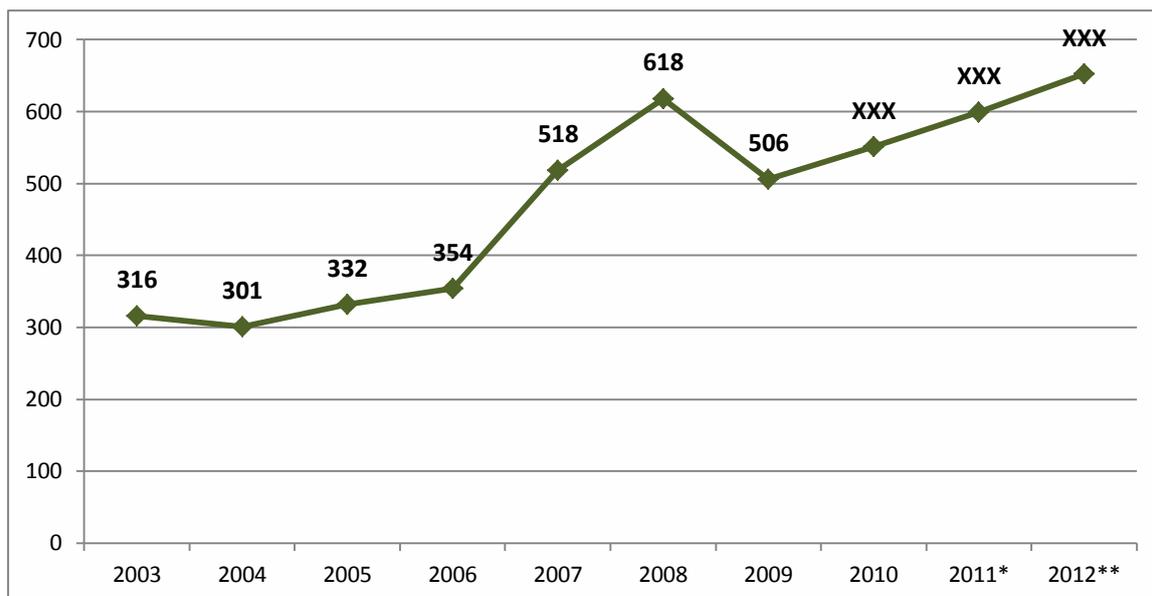


* Примечание: буровые подразделения "Славнефти"

Источник: данные компаний, оценка RPI

В предкризисные годы очень быстро росли удельные затраты на бурение – стоимость метра проходки в период с 2005 по 2008 гг. выросла почти вдвое - с \$330 до \$620 за метр. После резкого спада в 2009 г. стоимость метра проходки вновь начала расти, но гораздо медленнее, чем до кризиса. Это подтверждает, что условия на рынке бурения на сегодняшний день диктуют заказчики. Тем не менее, стоимость метра проходки повышается, и в ближайшие годы этот тренд, вероятно, сохранится в связи с истощением традиционной ресурсной базы. Добывающие компании вынуждены осваивать месторождения с трудноизвлекаемыми запасами, а сервисные буровые компании – переходить на все более сложные технологии, требующие использования современного, более дорогого бурового оборудования, что объективно повышает стоимость работ. Ожидается, что в 2012 г. стоимость метра проходки превысит \$ XXX.

График 2-7. Затраты на 1 м проходки, \$



*Затраты на 1 м проходки на 2011 г. – по предварительным оценкам; на 2012 г. – прогноз.

Источник: Нефтесервис

В связи с повышением стоимости проходки, компании стали шире применять бурение боковых стволов – технологию, позволяющую быструю окупаемость затрат. В 2009-11 гг. стала более явной тенденция расширения портфолио услуг буровых подрядчиков: они стали шире использовать мобильное буровое оборудование для резки боковых стволов; ряд компаний перестал выделять бригады ЗБС в отдельную категорию и начал включать проходку по ЗБС в общую проходку эксплуатационного бурения.

Состояние парков бурового оборудования подрядчиков, действующих на российском рынке, весьма различается. Лидер рынка «БКЕ» имеет не только самый большой, но и значительно более «молодой» парк оборудования, чем среднеотраслевые показатели

В то же время в ближайшие годы можно ожидать выравнивания показателя состояния парков бурового оборудования: в посткризисный период наблюдается заметный рост инвестиций в модернизацию имеющегося и приобретение нового оборудования.

Таблица 2-2. Заказы на буровые установки

Заказчик	Тип БУ	Кол-во	Срок поставки
«Газпром нефть»	Уралмаш 5000/320 ЭК-БМЧ	Х	2011
БК «Евразия»	Уралмаш 5000/320 ЭК-БМЧ	Х	III кв.2011 – I кв.2012
	Уралмаш 5000/320 ЭСК-БМЧ	Х	
Eriell	Уралмаш 5000/320 ЭК-БМЧ	Х	2011-2012
«Инвестгеосервис»	н.д.	Х	2012
ССК	Уралмаш 4200/250 ЭК-БМЧ	Х	III кв.2012
СургутНГ	БУ 4200/250	Х	Середина 2012
Всего		Х	

Источник: анализ RPI

1.2 Профили независимых подрядчиков

1.2.1.1 Eriell

Нефтесервисная группа Eriell Group International Ltd. основана в 1999 г. в Чехии, сначала работала в Средней Азии (Узбекистане и Туркмении), а в 2007 г. вышла на российский рынок. В декабре 2011 г. 46% Eriell Group International Ltd было приобретено «Газпромбанком» (сумма сделки составила 3,752 млрд. руб.), который в результате стал крупнейшим акционером Eriell., остальные акционеры – физические лица (которых компания не раскрывает).

Ранее Газпромбанк финансировал приобретение буровое оборудование производство Китая, а затем «Уралмаша»

Группа ERIELL специализируется на разведочном, эксплуатационном бурении и капитальном ремонте нефтегазовых скважин, а также предоставляет следующие услуги: сервисные работы по цементированию обсадных колонн и хвостовиков, обслуживание скважин, работы колтюбинговой установкой при КРС, работы азотно-компрессорной установкой, отбор керна.

В России Eriell имеет представительство в Москве, а также филиалы в Усинске, Оренбурге, Новом Уренгое и Нижневартовске.

По состоянию на конец 2011 г. общий парк бурового оборудования Группы составлял более 60 буровых установок, из них в России — 29 БУ. Весь парк бурового парка компании, а также технологическое и вспомогательное оборудование является не старше 2008 года выпуска. Буровые установки комплектуются оборудованием, изготовленным крупнейшими мировыми производителями: Honghua, Caterpillar, National Oilwell Varco, Derrick, Allison, Volvo.

Парк буровых установок группы ERIELL в России состоит из БУ следующих типов:

- ZJ90DBS грузоподъемностью 670 т
- ZJ70DBS и ZJ70LDB грузоподъемностью 450 т
- «Уралмаш» грузоподъемностью 450 тонн и 320 т
- ZJ40 грузоподъемностью 250 и 225 т и ZJ30 грузоподъемность 180 т, включая оборудование, находящееся в процессе изготовления.

Кроме основного бурового оборудования парк Eriell включает 9 буровых установок для испытания и капитального ремонта скважин KORO 1-80 и АК-60, одну колтюбинговую установку National Oilwell Varco, цементировочный комплекс GJQ70, гамма-зонд и телеметрическое оборудование (зонд инклинометрии производства компании APS), а так же другие машины и механизмы.

Несмотря на недавнее появление на российском рынке, компания успешно развивает клиентскую базу. В числе заказчиков Eriell — ведущие российские компании, буровой подрядчик имеет несколько крупных многолетних контрактов с рядом нефтяных компаний, включая:

- «Ачимгаз»: трехлетний контракт на строительство 20 эксплуатационных вертикальных и наклонно-направленных «S» - образных скважин ачимовских отложений Уренгойского газоконденсатного месторождения на условиях «под ключ». Для выполнения проекта ERIELL мобилизовала два комплекта новых буровых установок Уралмаш 5000/320 ЭК-БМЧ. Установки были укомплектованы системой верхнего привода грузоподъемностью 500 тонн, произведенной компанией Varco;
- Филиал Муравленковскнефть «Газпром нефть - Ноябрьскнефтегаз» (строительство на Сугмутском месторождения, мобилизована 1 модернизированная ZJ40DBS);

- ООО «Лукойл – Западная Сибирь» (разведочное бурение на Пяяхинском месторождении - мобилизована одна БУ ZJ90DBS);
- «Печоранефть»: строительство 32 эксплуатационных горизонтальных и наклонно-направленных скважин со сложными профилями ствола и отходами от вертикали до 2500 м на Колвинском месторождении, для их бурения мобилизованы четыре БУ ZJ 70, оснащенных механизмом эшелонного перемещения;
- «Саратовнефтедобыча»: бурение поисково-оценочных и эксплуатационных скважин на Нижне-Каменском, Степном, Луговом №2 и Луговом №1 начиная с начала 2012 г. Для бурения мобилизованы три буровых установки.
- "НГП Восточно-Ярайнерское" (разведочное бурение – 1 станок).

Eriell не раскрывает данных об объеме проходки. По оценке RPI, в 2010 г. объем проходки Eriell в России составил примерно 210-215 тыс. м, в 2011 году – около-300 тыс. м.

Таблица 2-3. Производственные мощности и производственные показатели Eriell

Производственные мощности	2011
Буровые установки	XXX
Буровые бригады	XXX
Выполненные работы	
Проходка в бурении (тыс. м)	XXX

Источник: данные компании, оценка RPI

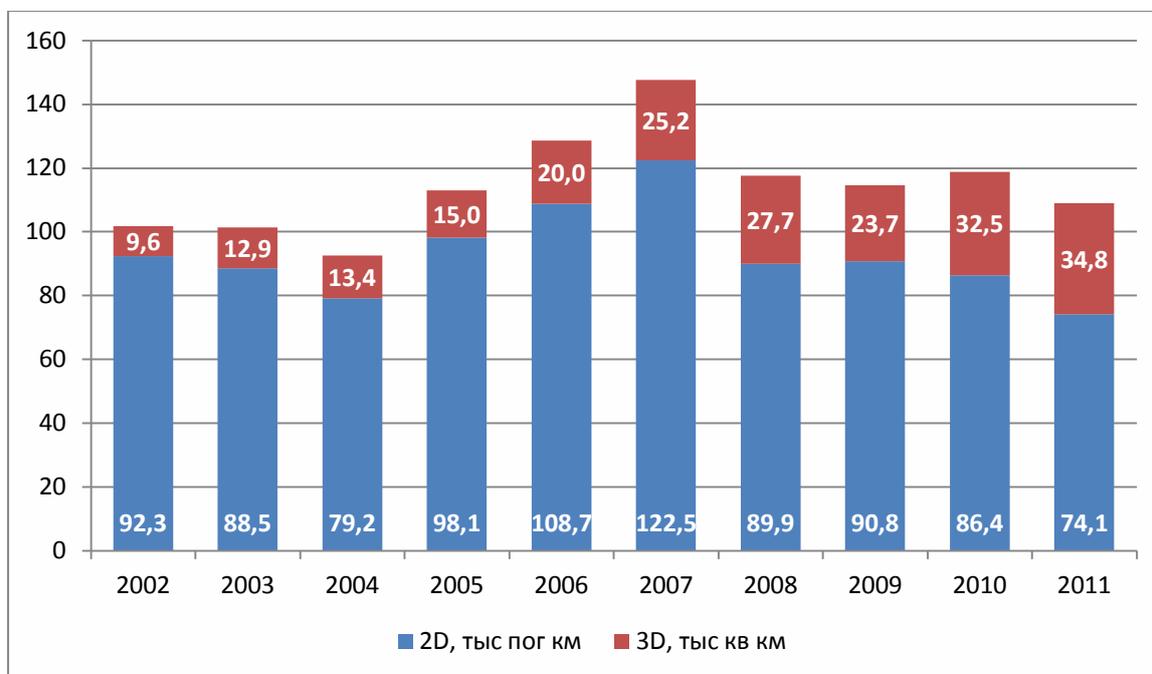
Таблица 2-4. SWOT-анализ группы Eriell

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> • Наличие современного и технологичного бурового оборудования широкого спектра: от легких и мобильных буровых установок до сверхтяжелых грузоподъемностью свыше 600 тонн. • Средний возраст оборудования ERIELL не превышает 2 лет • Бурение скважин глубиной до 9 000 м • Поддержка Газпромбанка • Диверсификация заказчиков • Грамотная стратегия входа на рынок 	<ul style="list-style-type: none"> • Неполная загруженность парка бурового оборудования
Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> • Уникальное позиционирование как компании, обладающей самой мощной и передовой техникой и технологией 	<ul style="list-style-type: none"> • Вхождение конкурентов на рынок сверхглубокого бурения • Изменение цены на нефть, делающее инвестиции в бурение скважин до 9 000 м непривлекательными

1.3 Анализ рынка сейсморазведки

В период 2003-2011 гг. можно выделить два этапа развития рынка геофизических исследований в натуральном выражении: активный рост до 2008 г. и резкое падение, вызванное глобальным экономическим кризисом, с последующей неустойчивой стабилизацией.

График 1-8. Объем рынка сейсморазведки РФ в 2002-2011

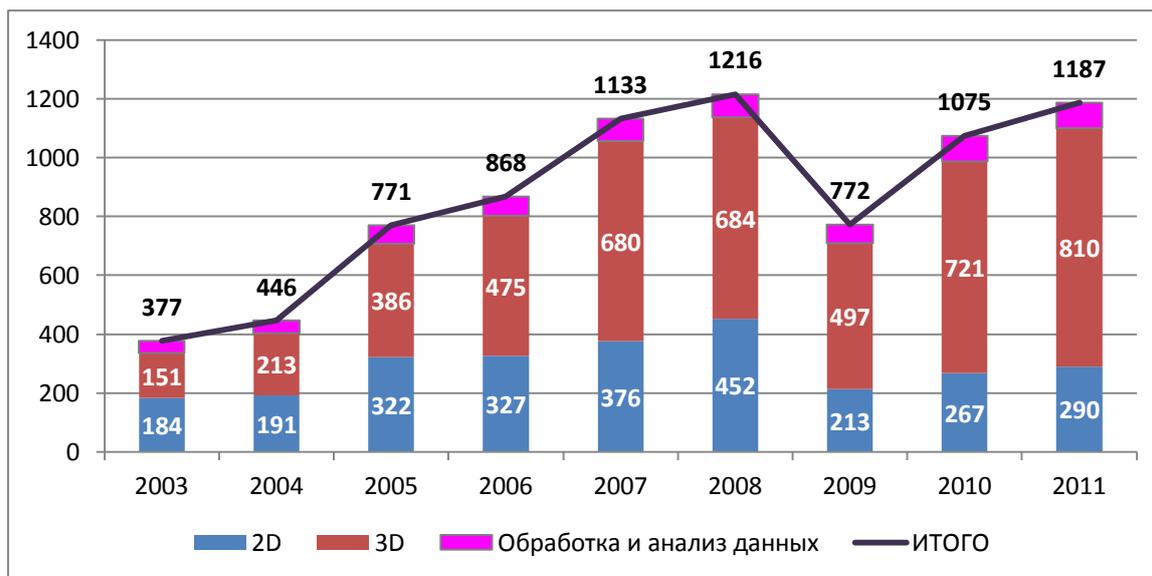


Источник: ВНИГНИ

В 2011 г. наблюдалось сокращение объема рынка 2D в натуральном выражении. По мнению экспертов, эта тенденция обусловлена, во-первых, тем, что нефтяные компании уже частично провели необходимые сейсморазведочные работы по методике 2D на своих лицензионных участках, а новые участки после кризиса практически не пользуются спросом. Второй фактор - существенное снижение в последние годы сейсморазведочных работ, проводимых за счет бюджетных средств. При этом государство в лице Роснедр планирует дальнейшее снижение объемов 2D-работ. Сыграло свою роль также большая востребованность заказчиками сейсморазведки по методике 3D (см. График 1-1).

Рынок сейсморазведки в денежном выражении растет более стабильно, чем в натуральном выражении. После провала в кризисном 2009 г. он быстро восстановил темпы роста. Драйвером роста стала 3D сейсморазведка. Доля услуг по обработке и анализу данных невелика, но этот подsegment растет динамичнее, чем 2D сейсморазведка - на 6-7% в год.

График 1-9. Динамика рынка сейсморазведки РФ в 2003-2011, в денежном выражении (млн. \$)



Источник: ReenergyCo

Стоимость 1 пог. км 2D сейсморазведки в долларовом выражении в 2003-2011 гг. оставалась стабильной. Исключение составил резкий рост в 2008 г., объясняемый динамикой курса валют, с последующим падением в кризисный 2009 г. Стоимость 1 кв. км 3D сейсморазведки очень резко росла в 2003-2005 г. (ч то, вероятно, связано с соотношением спроса и предложения). В последние годы ситуация стабилизируется, и темпы роста стоимости единицы 2D и 3D сейсморазведки выравнивались.

График 1-10. Динамика стоимости 1 пог. км 2D и 1 кв. км 3D в 2003-2011

По имеющимся оценкам, в 2011-2012 гг. в России в составе геофизических компаний действовали около 250 сейсморазведочных партий. Из них 31% (77 партий) приходились на лидера в этом сегменте сервиса – IG Seismic Services. Далее с большим отрывом следуют «ТНГ-Групп» (XX партий), «Башнефтегеофизика» (XX) и «Сибнефтегеофизика» (XX партий)

Таблица 1-5. Число сейсморазведочных партий в составе геофизических компаний в 2011 г.

Компания	Сейсморазведочные партии
IGSS	77
ТНГ-групп	XX
Башнефтегеофизика	XX
Сибнефтегеофизика	XX
Ставропольнефтегеофизика	XX
Пермнефтегеофизика	XX
Волгограднефтегеофизика	XX
Краснодарнефтегеофизика	XX

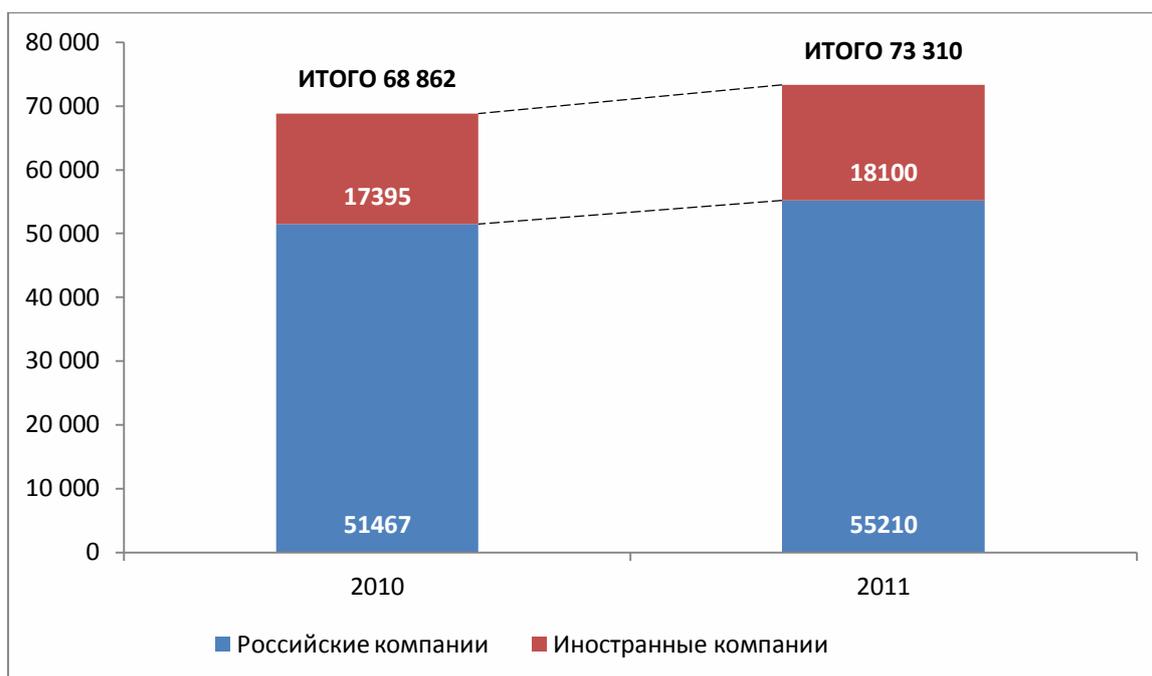
Источник: данные компаний

Финансовый анализ

Высокая диверсифицированность рынка геофизических услуг, в особенности, промышленной геофизики, низкая стандартизированность учета услуг, наукоемкость рынка – все эти факторы значительно осложняют количественный анализ рынка в натуральном выражении и ограничивают возможности данного анализа. Это вызывает необходимость оценки и анализа рынка в денежных единицах.

В денежном выражении рынок сейсморазведки растет стабильнее, чем в физическом выражении (пог. и кв. км).

График 1-11. Доля российских и иностранных компаний на рынке сейсморазведки и ГИС/ГИРС в 2010-2011, млн. руб.

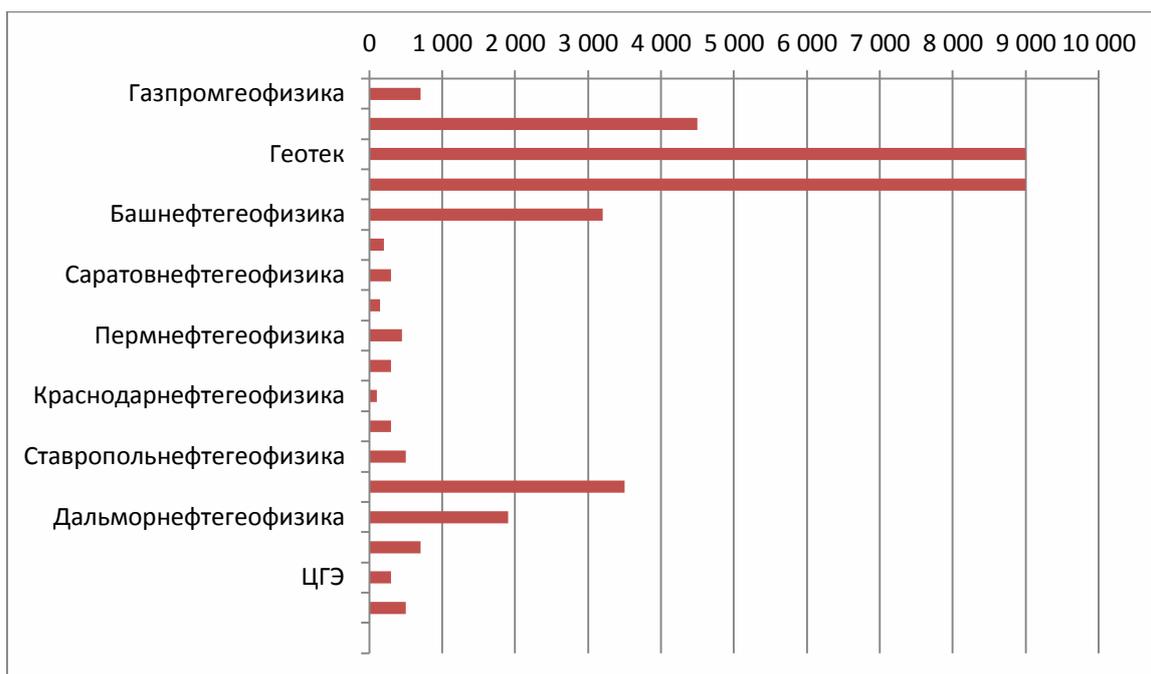


Источник: данные компаний, ЕАГО

Сейсморазведка

Анализ рынка сейсморазведки в финансовом выражении косвенно указывает на агрессивную ценовую стратегию «Геотек-Холдинга»: при однозначном лидерстве по числу сейсморазведочных партий и большому объему выполненных работ в физическом выражении, объем выполненных работ в финансовом выражении отличается от конкурентов менее значительно.

График 1-12. Объемы сейсморазведочных работ, выполненных отдельными компаниями на территории в России в 2011, млн. руб.



Источник: данные компаний, ЕАГО

Анализ концентрации рынка в денежном выражении показывает НИИ 1703, и индекс Линда равный 100%. После объединения «Интегры», «Геотек Холдинга» и Schlumberger финансовая картина (при сохранении стабильности рынка) резко изменится: НИИ в 2012 г. можно прогнозировать на уровне выше 3000, что говорит о чрезвычайно высокой концентрации рынка; индекс Линда можно прогнозировать на уровне 400%, т.е. фактически рынок, в особенности ценовая политика рынка, будет определяться единственным лидером рынка.

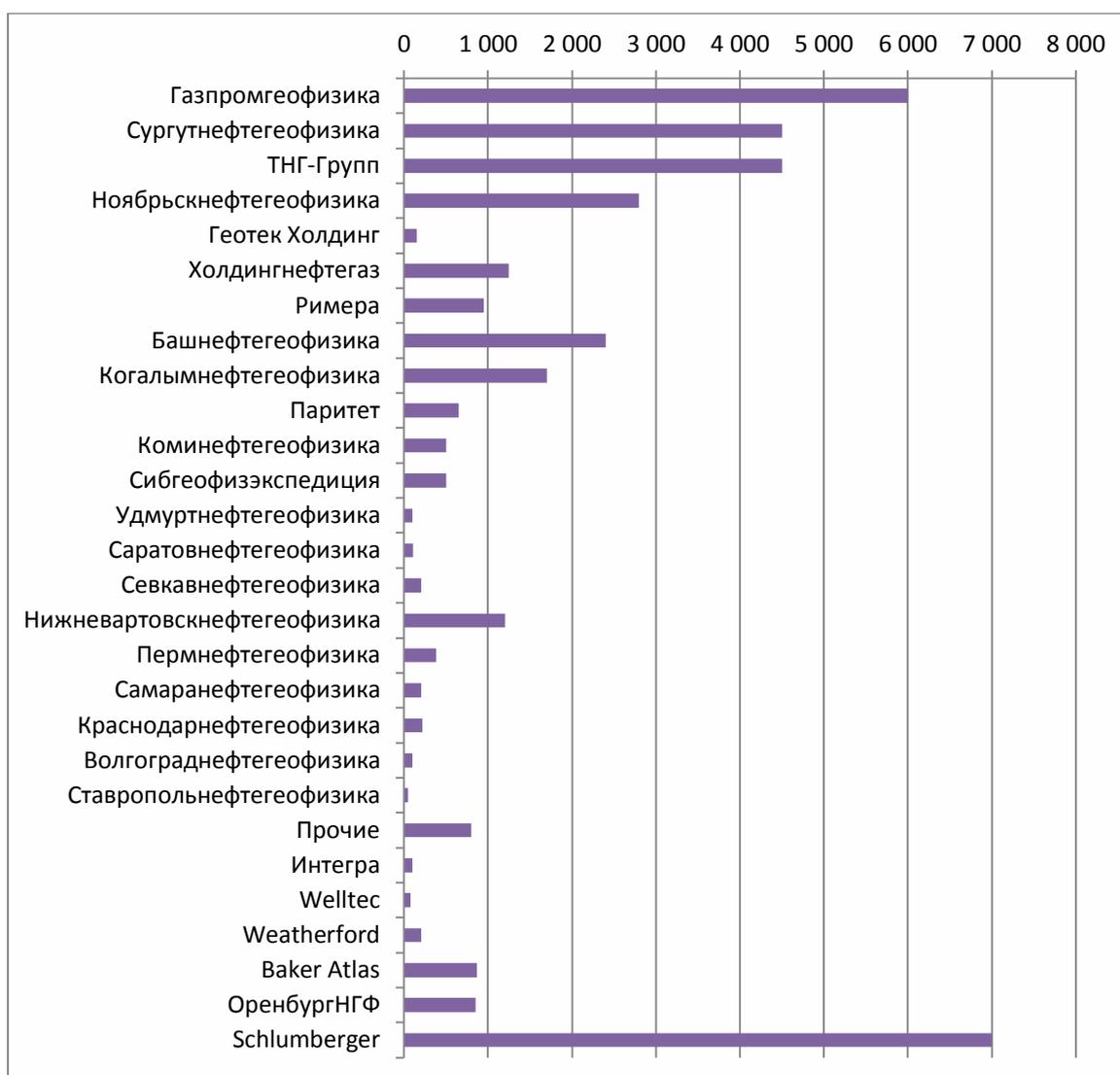
ГИС (ГИРС)

Отчетность по рынку ГИС/ГИРС значительно менее стандартизирована, чем по рынку сейсморазведки. По собственному выбору, компании сообщают о следующих показателях:

- ГИС в бурящихся скважинах, тыс. м
- ГИС в действующих скважинах, исследования
- Перфорация, скв/опер
- Перфорация, тыс отверстий

Ввиду этого анализ рынка может проводиться только по финансовым показателям.

График 1-13. Объемы ГИС/ГИРС, выполненных отдельными компаниями на территории в России в 2011, млн. руб.



Источник: данные компаний, оценка RPI

В отличие от рынка сейсморазведки на рынке промышленной геофизики значительный объем работ выполняют геофизические подразделения «Сургутнефтегаза», и «Газпрома», а так же «Ноябрьскнефтегеофизика», дочерняя компания «Газпром нефти», обслуживающий, в основном, ее потребности. Рынок является среднеконцентрированным, близким к слабоконцентрированному (HHI = 1025). Лидерами рынка являются 4 компании: Schlumberger (18,3%), «Газпромгеофизика» (15,7%), «ТНГ-Групп» и «Сургутнефтегеофизика» (по 11,8%). Их суммарная доля рынка составляет 57,7%; индекс Линда составляет 117%.

По мнению экспертов, сравнительно низкая концентрация в сочетании с равномерным распределением сил среди лидеров, будет способствовать ограничению ценовых войн.

Таблица 1-6. Количество партий промышленной геофизики в составе сейсморазведочных партий в 2011 г.

Компания	Партии промышленной геофизики
ТНГ-групп	XXX
Сургутнефтегаз	XXX
Когалымнефтегеофизика	XXX
Башнефтегеофизика	XXX
Ноябрьскнефтегазгеофизика	XXX
«ПИТЦ» Геофизика	XXX
Нишневартовскнефтегеофизика	XXX
Оренбургнефтегеофизика	XXX
Юганскнефтегеофизика	XXX
Геофизсервис	XXX
Самаранефтегеофизика	XXX

Источник: данные компаний

1.4 «Волгограднефтегеофизика»

Предприятие создано в 1950 г. с целью геофизического обеспечения геологоразведочных работ в нефте-газоперспективном Нижне-Волжском регионе. В 1994 г. в процессе приватизации преобразовано в ОАО «Волгограднефтегеофизика». Имеет основной офис в Волгограде и Петровское управление геофизических работ. Основные акционеры общества - Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом (доля в уставном капитале - 38%,0) и «Сервисная компания «ПетроАльянс» (12,6%)

«Волгограднефтегеофизика» оказывает следующие услуги:

- полевые сейсмические исследования (2D, 3D)
- обработку и интерпретацию геофизических данных
- скважинные исследования вертикального сейсмопрофилирования (ВСП) и непродольного вертикального профилирования (НВП) с применением трехкомпонентного цифрового зонда и телеметрической регистрирующей системы
- промыслово-геофизические исследования скважин
- геолого-технологические исследования в процессе бурения скважин
- геофизический контроль процесса разработки месторождения

Обработка и интерпретация сейсмических материалов осуществляется комплексной экспедицией обработки и интерпретации геофизических материалов с использованием обрабатывающих комплексов "Geovesteur plus", Focus, GeoCluster, GeoCluster 5000/Geovation, Univers+(для ВСП), интерпретационного комплекса Инпрес, комплекса глубинно-скоростных преобразований GeoDepth 2Д/3Д и 3Д миграция до суммирования (Kirchhoff PSDM).

Обработка и интерпретация промыслово-геофизических данных проводится на базе программно-аппаратных средств и технологий: ГИС-АКЦ, ВИДГИС, Deviz II, АК-EDIT, LINT_CQ, а также с использованием комплексов ГИНТЕЛ, АМТ, Геотек, Манометр.

География деятельности в 2010-2011:

- Волгоградская область
- Саратовская область
- Астраханская область
- Республика Калмыкия
- Чеченская Республика
- Оренбургская обл

Клиентская база в 2010-2011:

- СП «Волгодеминойл»
- «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть»
- «Волгограднефтегаз»
- «Югнефтегаз»
- «Шелл Нефтегаз Девелопмент» (III)
- Волгограднедра

Таблица 2-7. Производственные мощности и производственные показатели ОАО «ВолгоградНГФ»

Производственные мощности	2007	2008	2009	2010	2011
Численность персонала	778	738	459	XXX	XXX
Партии разведочной геофизики, в т.ч.:	4	4	4	XXX	XXX
сейсморазведочные	3	3	3	XXX	XXX
сейсмокаротажные	1	1	1	XXX	XXX
Промыслово-геофизические партии	14	15	13	XXX	XXX
в т. ч. комплексные, в т. ч. по контролю за разработкой	н.д.	н.д.	5	XXX	XXX
Выполненные работы					
Сейсморазведка 2D, пог. км	6 152,4	3 743,6	1 722,6	XXX	XXX
Сейсморазведка 3D, кв. км.	605,3	320,6	197,5	XXX	XXX
ВСП+НВП	24	14	9	XXX	XXX
Промыслово-геофиз. исследования, скв./опер.	191	154	79	XXX	XXX
в т. ч. законченных строительством	33	28	18	XXX	XXX
действующего фонда	147	118	60	XXX	XXX
бурящиеся скваж.	11	8	1	XXX	XXX

Источник: данные компании

Таблица 2-8. Финансовые показатели ОАО «Волгограднефтегеофизика», 2008-2011, тыс. руб.

	2008	2009	2010	2011
Выручка от продаж (за вычетом НДС, акцизов).	532 999	288 235	350 066	XXX
Чистая прибыль	56 517	1 763	22 128	XXX

Источник: данные компании