

How do you reach 99% of your target audience in the FSU?

By advertising in ROGTEC Magazine!

Please contact +350 2162 4000 or sales@rogtecmagazine.com for more information, or visit:

www.rogtecmagazine.com

КОЛОНКА ШЕФ-РЕДАКТОРА

Уважаемые читатели,

Из всех последних лет этот год оказался, пожалуй, самым неудачным: каждый день приносил всё новые испытания или весть об очередном банкротстве. В своем последнем сообщении я уже обращал ваше внимание на то, что наша общая лодка, в которой по воле судьбы оказались мы все, понемногу прекращает раскачиваться, и вливания денег правительствами в экономику своих стран помогают стабилизировать ситуацию. Похоже, в конце туннеля показался свет. Два экономических гиганта Еврозоны, которые также являются традиционно крупными инвесторами России, - Франция и Германия - начинают постепенно выходить из рецессии. Спад, отмечающийся на рынке в целом, не обошел стороной и нефтяную отрасль. В такие времена из бюджета в первую очередь спешат вычеркнуть те статьи, которые относятся к расходам на маркетинг. Хотя, как правило, в период экономического спада стоимость создания маркетингового образа через продвижение и рекламу, достигает рекордно низкого уровня. Это происходит от того, что компании, наиболее пострадавшие от рецессии, стараются любым способом сократить свои расходы. И именно в такие моменты другие компании имеют возможность завоевать значительные маркетинговые преимущества, оставив позади своих конкурентов. Мне бы хотелось выразить благодарность нашим рекламодателям за их непрекращающуюся поддержку в это тяжелое время. Я лично знаю издательства, которым приходится сокращать количество запланированных номеров либо же объединять материалы нескольких изданий в одно с целью экономии. С моей точки зрения, этот путь – неверный. Нам как работникам маркетинговой сферы следует внимательнее прислушиваться к своей собственной философии и обеспечивать высокое качество наших собственных продуктов и стандартов, а также строго соблюдать периодичность. Учитывая сказанное, я рад объявить о наших планах на год 2010. Мы намереваемся запустить новое издание под новым заголовком для вашего региона, где особое внимание будет уделено уже оправдавшей себя совместной работе над информационным наполнением с региональными операторами, а также адресной рассылке корпоративному руководству и ответственному за принятие решений техническому персоналу. Всё это найдет отражение в хорошо продуманной независимой публикации. Более подробную информацию можно найти на сайте www.rogtecmagazine.com.

Приятно было отметить, что на недавно прошедшей международной выставке в Москве, посвященной нефтегазовой

промышленности, собралось достаточно большое количество компаний со всего мира, которые смогли продемонстрировать свои технические решения для нефтегазового сектора в СНГ. Выставка также явила большим успехом для журнала ROGTEC. Было распространено более 6000 экземпляров, и мы гордимся тем, что наш журнал стал единственной региональной публикацией, включенной в информационные пакеты участников как выставки, так и конференции. Мы и далее планируем свое участие в подобных мероприятиях. Впереди у нас намечено участие в KIOGE - крупнейшем выставочно-конференционном событии в Казахстане и странах Прикаспийского региона по теме нефтегаз, в международной конференции и выставке по тематике освоения континентального шельфа RAO Offshore, а также в других подобных мероприятиях на Сахалине и в Мангистау, и в конференциях, проводимых организациями «ЕАГЕ Геомодель», AAPG (Американская ассоциация геологов-нефтяников) и «НЕВА».

Активность в регионе постепенно набирает обороты. Компании «РОСНЕФТЬ» и «ТНК ВР» вновь вышли с тендерными предложениями. Кстати, «ТНК ВР» объявила о росте своих финансовых показателей за первые два квартала текущего года. Хотя множество проектов было отложено до следующего года, компании, тем не менее, накапливают силы для значительного подъема в 2010 году. Журнал ROGTEC будет и далее освещать события и вопросы, печатать технические статьи к вниманию инженеров с описанием новых продуктов, а также корпоративные заметки в помощь руководству предприятий и тем, кто принимает решения.

Экономический спад сильно ударили по многим компаниям. Тем не менее, главным остается то, как вы умеете преодолевать возникшие проблемы. Кризис только сплотил коллектив журнала ROGTEC. А как он отразился на вашей организации? Как боритесь с ним вы? Какие выводы сделаны на случай, если он повторится? Станете ли вы сильнее, когда кризис пойдет на убыль? Буду рад получить ваши идеи и соображения по этому поводу на адрес электронной почты nick.lucan@themobiusgroup.com.

Ник Лукан

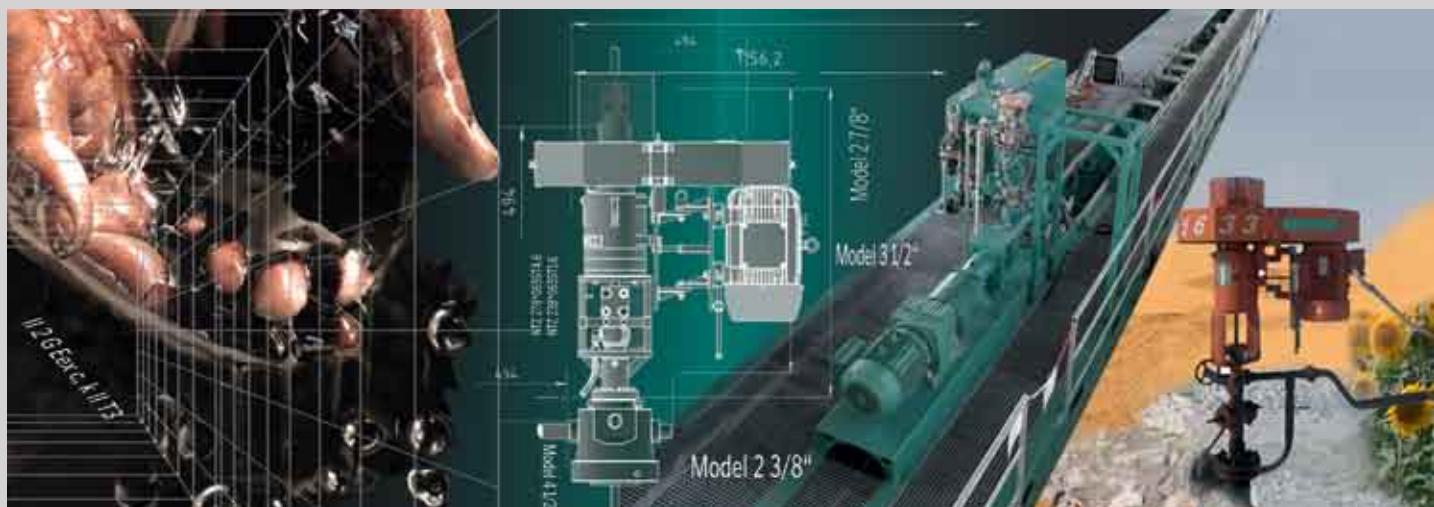
Шеф-редактор издания

nick.lucan@themobiusgroup.com

NETZSCH Oilfield Products

Добыча нефти & погружные насосы

Upstream & Downhole



- Партнерство на нефтяных промыслах
Partnership in the Oilfield
- Добыча и транспорт высоковязкой нефти
Production and Transport of light and heavy crude oil
- Снижение уровня жидкости в газовых скважинах
Progressing cavity pumps for gas well deliquification

Посетите наш стенд на выставке KIOGE 2009 в Алмате , Павл.11!
Visit us at the Oil&Gas show KIOGE 2009 in Almaty, hall 11!

Albania . Austria . Azerbaijan . Belarus . Brazil . Canada . China . Croatia . Egypt . France . Germany . Indonesia
Italy . Kazakhstan . Kyrgyzstan . Libya . Netherlands . Romania . Russia . Sudan . Syria
Czech Republic . Turkey . Turkmenistan . Ukraine

В регионе – для региона

Ваши партнеры для контактов -
Винтовые насосы (PCP)

NETZSCH Oilfield Products GmbH
Gebrüder-Netzsch-Straße 19 . 95100 Selb/Germany
Телефон: +49 (0) 9287 75 424 . Факс: +49 (0) 9287 75 427
Mail: nop@netzsch.com . www.netzsch.com





read more: www.apl.no

УВИДИМСЯ на NEVA и KIOGE

APL
A BW Offshore company

EDITORS NOTE

Dear Readers,

What a year so far; it has been unprecedented in recent times and there seemed not be a day that went by without another doom and gloom story. In my last note I wrote of the collective ship being steadied by governments around the world pumping stimulus money into their various economies. At last green shoots are beginning to appear; two of the Eurozones biggest economies and historically large investors in Russia, France and Germany, have dragged themselves out recession.

As with all industries times have been tough in the oil

patch and indeed marketing tends to be one of the first cuts to be made out of any budget. However, during a recession, the benefits of market awareness through promotion and advertising are the most effective, and therefore maximize the marketing spend, allowing the brave and bold to highlight their market position.

In reality this is the time that companies can gain significant market advantages over their competitors and I would like to thank our advertisers for their continued support through these trying times. I know of some regional publishers who are cutting issues from their program, and indeed combining issues in an attempt to save costs. From my point of view, this is the wrong direction to go and indeed as marketers we need to listen to our own message during these times; ensuring our products, standards and frequency are as high as ever. In light of this I am pleased to announce that in 2010 we will be launching a new title for the region, repeating our success in forging content partnerships with regional operators, targeted circulation with corporate management and technical decision makers in a well balanced independent publication. More of this to follow on www.rogtecmagazine.com.

It was good to see a healthy number of companies from around the world participating at the recent Moscow International Oil and Gas Exhibition; showcasing their technology offerings to improve the oil and gas sector

in the CIS. The show was also a great success for ROGTEC Magazine; over 6000 copies were distributed and we were proud to be the only regional publication to be in both the exhibitor and conference bags. Following on the exhibition road, we have a busy schedule ahead with ROGTEC Magazine making an appearance at KIOGE, RAO Offshore, Sakhalin, EAGE Geomodel, AAPG, NEVA and Mangistau.

Activity in the region also slowly starting to increase. Rosneft and TNK BP have both upped their tender announcements, with the latter announcing strong financial results for the first two quarters of this year. Indeed, with many projects rolled over to next year companies are gearing up for a significant improvement and uplift in 2010. ROGTEC Magazine will continue to cover the fields, case histories, and provide specific technical articles to show engineers which products to use, mixed with corporate strategy articles to enable good decision making in corporate management.

The downturn has been painful for many companies but the key is how you respond to the challenge. At ROGTEC it's a challenge we have embraced and are becoming stronger as a result. What about your organization? How have you fared and what improvements have you made to ensure success should such a downturn happen again? Are you in the strongest position once the market strengthens? Let me know your thoughts by email.

Nick Lucan

Editorial Director

nick.lucan@themobiusgroup.com



The Next Generation PBL Bypass Systems

**The *Ultimate* in
Multiple Activation
Drilling Circulating
Systems**

DUAL PORTED AUTO LOCK SYSTEM:

- Pump Maximum Concentration of LCM
- Pump Maximum Flow Rates For Hole Cleaning
- Trip Dry Pipe

SPLIT FLOW BYPASS SYSTEMS:

- Split Flow For Maximum Flow Rates While Drilling
- Reduce ECD'S
- Extend The Limits Of High Temp. Drilling Operations

BIG BORE BYPASS:

- Wireline Retrievability Through The Big Bore



DRILLING SYSTEMS INTERNATIONAL



АВТОЗАТВОРНЫЕ
СИСТЕМЫ
ОБХОДА

PBL
МНОГОКРАТНОЙ
АКТИВАЦИИ

«Переводник PBL»

Тел.: +7 912 939 6831



DRILLING SYSTEMS INTERNATIONAL

www.dsi-pbl.com

www.dsi-pbl.com