

Интервью с Эриком Блоссомом, Директором по России и странам СНГ, INOVA

The ROGTEC Interview: Eric Blossom, Director for Russia & CIS, INOVA



Насколько мне известно, недавно в INOVA произошли изменения – какова ваша должность и как давно вы ее занимаете?

Компания INOVA Geophysical была образована в марте 2010 года в результате слияния ION Geophysical и BGP – крупнейшей в мире геофизической сервисной компании. Новое предприятие было выгодно обеим компаниям: ION было необходимо опробовать свои новые разработки на практике, а BGP получило доступ к передовым технологиям. Такое новоприобретенное ДНК позволило компании INOVA выйти на рынок с очевидным конкурентным преимуществом.

Я пришел в компанию в ноябре 2010 года на должность директора по России и странам СНГ с основной задачей – улучшить клиентский сервис INOVA на рынке данного региона. Ключевым фактором успеха является расширение наших возможностей на региональном уровне. Поскольку в прошлом наша компания была представлена не более чем предприятием по продаже оборудования, сейчас мы работаем над тем, чтобы предоставлять клиентам такой же уровень клиентского сервиса, как если бы они обратились в наш головной офис.

Крупным шагом на пути к этой цели стало установление партнерских отношений с компанией xPort Group, располагающей локальным парком арендного оборудования и запчастей в регионе. Они на этом рынке уже довольно давно и хорошо знают свою работу. Мы надеемся, что наше сотрудничество с xPort Group позволит нам увеличить наши возможности на рынке аренды оборудования. Эффективно используя наши сильные стороны, мы сможем в целом повысить качество услуг, предлагаемых нашим клиентам.

Как давно Вы лично знакомы с российским рынком? Каков Ваш опыт в нефтегазовой отрасли региона?

Изначально я приехал в Россию семь лет назад, чтобы организовать открытие филиала компании ION в Москве. Занимая различные должности в компании, я и раньше ездил по России и Центральной Азии.

Одна из сложностей работы в Сибири и других удаленных районах на критически важных по времени проектах – наличие в распоряжении прочного, надежного оборудования. Рассматривая кабельные наземные регистрирующие системы ARIES II производства INOVA и вибраторы AHV-IV несложно увидеть, что именно они являются лучшими продуктами данного класса для условий, в которых мы работаем.

I understand there have been recent changes at INOVA – what is your position and how long have you held this position?

In March 2010, INOVA Geophysical was formed as the result of a joint venture between ION Geophysical and BGP, the world's largest geophysical service company. The new venture provided mutual benefits for both companies, ION needed the ability to test its new technology in the field, and BGP needed access to the latest technology. With our new found DNA, INOVA was established already with a compelling advantage in the marketplace.

I came onboard in November 2010 as the Director for Russia and CIS, to enhance INOVA's customer experience in the Russian/CIS market. It's critical to our success that we increase our local capabilities. As our presence was once a sales outlet, we are working toward providing a more consistent customer experience with the same local offerings and capabilities as one would expect when interacting with our headquarters.

One major step towards this goal is that we have formed a relationship with xPort Group, a company that provides local inventory of rental equipment and spare parts in the region. They've been in this market for some time, and it's what they do. We hope that our new partnership with them will help increase our opportunities to support our rental business in this region and improve the overall services that our company is able to offer by leveraging their strengths.

How long have you personally been involved within the Russia marketplace? What experience do you have in the regions O&G sector?

I originally came to Russia seven years ago to open ION's branch office in Moscow. Before that I had traveled throughout Russia and Central Asia in various roles with the company.

One of the many challenges of working in Siberia and other remote areas on time critical projects is having robust, durable equipment at your fingertips. By looking at INOVA's ARIES II cable-based land recording system and AHV-IV vibrator buggies it's not too difficult to see that these are best in class products for the environment in which we work.

Since INOVA's inception, how has business been in Russia? What do you forecast for the coming year?

I think the crisis and the downturn in the O&G business was tough on everyone. We've seen consistent growth both within Russia and abroad. We've just announced a sale of 13,000 ARIES II channels to outfit a crew in Southern Iraq, and we are making strong headway within the Caspian and Arctic areas of Russia as well.

Со времени образования INOVA, как продвигается бизнес компании в России? Каковы ваши прогнозы на ближайший год?

Я думаю, что период кризиса и экономического спада в нефтегазовой отрасли был тяжелым для всех. Сейчас же, мы наблюдаем постоянный рост и в России, и за рубежом. Мы только что объявили о продаже тринацати тысяч каналов ARIES II для снаряжения проектной команды в Южном Ираке; наш бизнес также успешно продвигается в Каспийском и Арктическом регионах России.

Каковы ваши последние успехи на рынке?

Я должен сказать, что установление партнерства с xPort Group и подготовка почвы для повышения уровня клиентского сервиса стали нашими самыми яркими успехами с ноября. Эти достижения позволяют нам улучшить качество сервиса настолько, насколько ранее это не представлялось возможным.

В первую очередь, мы планируем инвестировать значительные средства (свыше 10 млн. долларов) в парк арендного оборудования, а также у нас будет склад с достаточным количеством и ассортиментом запчастей. Это значительно сократит время производственного цикла и обеспечит удобство технического обслуживания нашего парка установленного оборудования, что позволит нам лучше удовлетворять потребности клиентов в короткие сроки.

Какую продукцию вы выпустили на рынок региона в последнее время?

Очень хорошо продвигаются на рынок наши наземные регистрирующие системы ARIES II. Эта серия оборудования успешно используется в арктических условиях благодаря своей износостойкости и надежной системе телеметрии. Сама система поддерживает до 60 000 каналов, а также имеет другие характеристики, пользующиеся растущим спросом на рынке – такие, как постоянная запись микросейсмических данных. Несомненно, это самая прочная система: она производится из пулестойких поликарбонатов, алюминия авиационного качества и нержавеющей стали. Только эта система обладает возможностью работы в переходной зоне суши-море на глубине до 75 метров.

Во-вторых, мы ожидаем, что наша новая модель вибратора AHV-IV Commander также будет иметь успех в регионе благодаря более прочной опорной плате u1080 и модернизированной гидравлической системе, которые обеспечивают увеличение основного усилия и уменьшение гармонических искажений. Эти новейшие разработки дают нашему оборудованию значительное преимущество перед продукцией конкурентов, в которой указанные выше характеристики являются слабым звеном.

Поисково-разведочные работы для многих компаний зачастую уходят на второй план во времена сложных экономических условий. Что делают Роснефть и BP для того, чтобы оживить интерес к геологоразведочным работам в регионе?

Думаю, мы все надеемся, что новые проекты привнесут в сложившуюся ситуацию некоторую стабильность. Последнее время было трудным для всех, включая и нефтяные компании, но чем больше международных участников рынка придут в Россию работать над интересными проектами, тем лучше. Это поднимет имидж России в аспекте инвестиционной привлекательности и будет так же полезно

What is your most recent success in the market?

I would have to say that solidifying the partnership with xPort Group and paving the way ahead for an improved customer experience has been the largest success since November. This will allow us to leverage their experience in the industry in ways that weren't possible for us before.

Initially, we will be bringing over a considerable investment (\$10+ million) in rental inventory into the market and will have an ample rolling inventory of spares. This will greatly enhance the turnaround time and serviceability of our install base, allowing us to better serve our customer's short term needs.

Have you had any recent product launches for the region?

We are making strong headway with our ARIES II land recording system in the market. This is a product line that has been extremely successful in other Arctic areas because of its physical ruggedness and robust telemetry system. The system itself can support up to 60,000 channels, along with other features that we see growing in this market such as continuous recording for micro-seismic work. It's by far the most rugged system, made from bullet-proof polycarbonates, aircraft grade aluminum, and stainless steel, and it's the only system that can go from land to transition zone in up to 75M of water depth.

Secondly, our new geophysical vibrator buggy, the AHV-IV Commander is also expected to do very well in the region due to its newly designed stiffer base plate and re-engineered hydraulic system which delivers lower harmonic distortion and greater fundamental force. This offers a considerable advantage of competitive products where these issues have proven to be a sore spot.

Exploration projects often take a “back seat” for many companies during these tough economic periods – what does the Rosneft / BP deal do to re-ignite interest in the regions exploration sector?

I think that we are all hoping for some stability to be brought out of these new fields and projects. It's been difficult for us all, including the oil companies, but the more international players that are coming into Russia to work on interesting projects the better. It's good for Russia's image as an investment opportunity and it's good for the local geophysical companies as well. It will be some time before Russia runs out of frontier.

And finally, what do you like best about Moscow?

My family and I have been in Moscow for some time and love the energy here. From a personal perspective, every day is new. It's an ever evolving place that always holds a new surprise.

From a business perspective, the book is still being written – anything can still be done here.

для местных геофизических компаний. Перспективные территории в России закончатся еще не скоро.

И в заключение, что Вам больше всего нравится в Москве?

Мы с семьей живем в Москве уже довольно давно, и мне нравится ее энергетика. Для меня лично, каждый день приносит что-то новое. Москва – это постоянно развивающийся город, который всегда готов преподнести новые сюрпризы. С точки зрения бизнеса, в Москве по-прежнему масса возможностей и все еще впереди.