



## ION Enters The "Solutions Year"

### ION вступает в «год нестандартных решений»

Pat Davis Szymczak

Пэт Дэвис Шимчак

ION is a leading technology-focused seismic solutions company that provides advanced acquisition equipment, software and planning and seismic processing services to the global oil & gas industry. Here Oil&Gas Eurasia talks with Jean Januard, ION's Vice President, Russia and CIS about the challenges facing the industry in 2009.

**Oil&Gas Eurasia:** Did the industry anticipate the fall in oil prices?

**Jean Januard:** In 2008 we saw skyrocketing demand with oil prices reaching \$147 a barrel. What that meant for various regions of the world, but particularly was true for the Middle East, China, Russia and the CIS, was that many companies increased their capacity, raised channel counts, hired more seismic crews. For ION, that meant more equipment sales. I

ION – ведущая компания, предлагающая комплексные решения на базе высоких технологий сейсмозондирования, поставляющая передовое оборудование для сбора данных, программное обеспечение и услуги в области планирования работ и обработки сейсмических данных для нефтегазовой отрасли по всему миру. Журнал Нефть и Газ Евразия попросил Жана Жанюара, вице-президента компании ION по России и странам СНГ, остановиться на основных проблемах, с которыми отрасль столкнется в 2009 году.

**Нефть и Газ Евразия:** Ожидалось ли падение цен на нефть?

**Жан Жанюар:** 2008 год продемонстрировал нам заоблачный рост спроса и взлет нефтяных цен до \$147 за баррель. Для многих регионов мира и, в первую очередь, для

- ION's Jean Januard, Vice President, Russia & CIS.
- Жан Жанюар, вице-президент компании ION по России и странам СНГ.

would say the market was really booming until mid-year and for certain types of business it was even booming up until September. We knew commodity prices were very high but nobody was expecting such a quick and steep fall.

**OGE:** Can you be a bit more specific about Russia?

**Januard:** Specifically for Russia, the market was certainly booming up to the point that oil companies and seismic contractors finalized their plans for 2009. Some had already made steps towards '09 in terms of signing

«Основной успеха в 2009 году будет подход к ключевым заказчикам и выяснение их потребностей»  
Жан Жанюар

The path to success in 2009 is to get to key customers and find out what they need from you  
Jean Januard

contracts, making commitments, hiring people, sometimes even moving equipment to remote places in such cases as, to reach the far North you need to use rivers and can only do so before the water freezes.

So in the fall, the market collapsed and with it the price of oil while contractors were gearing up for the winter season, and sometimes making pretty strong financial commitments. In October and November there were very diverse rumors in the marketplace about not only job cuts but also about cuts in the book of business, in the orders of leading oil companies including state-owned oil companies, smaller players, and western players in Russia. Actually, in November-December we figured out that the cuts were not as huge as expected. And we went back and made a more cautious and conservative assessment of what the 2008-2009 winter season would look like.

For ION, 2008 was a very successful year in terms of acquired business and with such a year behind us, ION's position today is quite different both globally and in Russia from what it was at the end of 2007.

**OGE:** What do you expect in 2009?

**Januard:** Since 2006, we had been on an up-cycle. Demand was high in terms of equipment sales and especially in terms of the more expensive, high-tech equipment. Now what we see and predict is probably a lower demand for new equipment because there are roughly no new crews, no increase in channel count; no market growth. But oil companies are refocusing their attention on getting better value for money. So if in past years they invested in new seismic acquisition, it is likely that now they'll want to use this investment and reprocess their data or process it with higher technology so as to get better value.

Ближнего Востока, Китая, России и стран СНГ, это означало увеличение многими компаниями количества каналов сейсмозондирования и количества сейсмопартий, что повлекло за собой рост сбыта оборудования. Я бы сказал, до середины года рынок испытывал настоящий бум, в некоторых областях бизнеса этот бум продолжался и до сентября. Мы знали, что цены завышены, но никто не предполагал такого резкого падения.

**НГЕ:** Не могли бы Вы сказать несколько слов о России?

**Жанюар:** В том, что касается России, рынок действительно испытывал бум до момента завершения нефтяными компаниями и их подрядчиками по сейсмозондированию работам планирования проектов на 2009 год. Некоторые уже даже приняли шаги в направлении заключения контрактов на 2009 год, уже связывали себя обязательствами, набирали персонал, некоторые даже успели вывезти оборудование на удаленные объекты, как, например, в случае проектов на крайнем севере, когда необходимо использовать ограниченный период навигации на замерзающих реках.

То есть, осенью, рынок обрушился вместе с ценами на нефть в тот момент, когда подрядчики готовились к зимнему сезону, и даже брали на себя серьезные финансовые обязательства. В октябре-ноябре на рынках появились противоречивые слухи не только о сокращении рабочих мест, но и о сокращении объемов работ по заказам как ведущих государственных нефтяных компаний, так и более мелких участников рынка и западных компаний, работающих в России.

Фактически же, в ноябре-декабре выяснилось, что снижение объемов не было таким мощным, как ожидалось, и мы вновь взялись за дело, провели более тщательную и осторожную оценку возможной ситуации в период зимнего сезона 2008-2009 годов.

2008 год был для ION очень успешным с точки зрения расширения бизнеса, поэтому с учетом достигнутого положения ION сегодня как во всем мире, так и в России существенно отличается от ION в конце 2007 года.

**НГЕ:** Каков Ваш прогноз на 2009 год?

**Жанюар:** С 2006 года мы были на подъеме. Возрос спрос на оборудование. Это касалось как объема продаж, так и спроса на более дорогое высокотехнологичное оборудование. Сегодня мы ожидаем и прогнозируем снижение спроса на новое оборудование в связи с практическим отсутствием новых сейсмопартий, наращивания каналности сейсмопартий и роста рынка. А нефтяные компании сконцентрировались на достижении более выгодного соотношения цены и качества. Поэтому, если в прежние годы они инвестировали в новые проекты сейсмозондирования, то сейчас, вероятнее всего, они будут склонны к оптимизации прежних вложений, переработке полученных данных или к их обработке с помощью более передовых технологий.

Для ION, как для поставщика решений, это означает, что наши новые технологии обработки данных реально вписываются в эту картину. Одним из наших достижений как в мире, так и в России, является установление партнерских отношений с местными компаниями в области обработки и интерпретации данных. Например, мы установили сотрудничество с ЛАРГЕО в России со второго квартала 2008 года, и этот тандем работает на благо ведущих российских нефтегазовых компаний, таких как Роснефть и Газпром.



SOURCE / ИСТОЧНИК: ION

- Signing ceremony of the ION-Largeo alliance.
- На церемонии подписания документов о создании альянса ION-Largeo.

For ION, as a solutions provider, that means that our new processing technologies really fit into the picture. One of our achievements globally, and specifically in Russia, is that we have setup alliances with local partners in order to process and interpret data. We have an alliance in Russia, for example, with LARGEO since Q2 2008 and this alliance has been very well received by leading Russian oil-and-gas companies such as Rosneft and Gazprom.

**OGE:** What products and services is ION highlighting now?

**Januad:** Mid 2008, we released a new marine digital acquisition system called DigiSTREAMER which fits into our marine portfolio. Another product is FireFly, a land cableless digital acquisition system that we have operating in several countries. We also, as I mentioned, expanded our data processing and interpretation technologies by setting up alliances around the world including Russia. In Russia, we plan to offer land multicomponent 3D data processing in 2009.

And last but not least, we acquired a company called ARAM Systems based in Calgary, Canada. ARAM is a manufacturer of cable-based land acquisition systems. ARAM is known for being rugged, reliable and well-adapted to remote, harsh and cold environment. ARAM's operations were predominantly concentrated around North America so Russia is a new frontier.

The ARAM system is one of a kind in that it is a land acquisition system that is able to work in water of up to 75-meters depth. It is the only land acquisition system that can do this. So it has good prospects with Russian customers as acquisition in transition zone, or TZ, will develop in West and East Siberia, where there are rivers and lakes – deep rivers with strong currents like the Ob. It's fit to purpose. I would say ARAM is a Canadian company offering real heavy-duty Canadian equipment. Prior to its acquisition by ION, ARAM had sold very few systems into Russia.

**НГЕ:** На какие продукты и услуги ION делает упор сегодня?

**Жануар:** В середине 2008 года мы выпустили новую систему морской сейсморазведки под названием DigiSTREAMER, которая хорошо вписывается в портфель наших морских технологий. Еще один наш продукт - FireFly – бескабельная регистрирующая система наземной сейсморазведки, которую мы уже используем в разных странах. Как я уже говорил, мы также расширили наши технологии в области обработки и интерпретации данных благодаря установлению сотрудничества с компаниями, занимающимися обработкой геофизических данных по всему миру, включая Россию. Именно в России мы планируем предложить обработку трехкомпонентных 3D данных уже в этом году.

И наконец, не менее важно то, что мы приобрели компанию ARAM Systems в Калгари, Канада. ARAM – производитель кабельных систем наземной сейсморазведки. Сейсмическая аппаратура ARAM известна как прочная, надежная и хорошо адаптируемая система для работы в удаленных местностях с трудными природными условиями и с северным климатом. Так как компания ARAM медленно развивала свой бизнес за пределами Северной Америки, Россия для нее новый рубеж.

Система ARAM – уникальная. Это система наземной сейсморазведки, которую можно использовать и на водных объектах глубиной до 75 м. Это единственная наземная регистрирующая система, которая способна работать на таких глубинах, поэтому она имеет хорошие перспективы у российских клиентов, так как сейсморазведка в транзитных зонах будет развиваться в Западной и Восточной Сибири, где много рек и озер, глубоких рек с сильным течением, как, например, Обь. Это как раз то, что надо. Я бы сказал, что ARAM – настоящая канадская фирма, поставляющая настоящее, прочное канадское оборудование. До вхождения в состав ION компания ARAM продала очень мало своих станций в России.

**OGE:** As you bring more products to market, what service provisions earlier versions of your acquisition systems.

**Januad:** I'd like to clarify that, following the acquisition of ARAM, there have been rumors in the marketplace about what we're going to sell and manufacture moving forward. We've been selling a lot of System Four and Scorpion which were ION land acquisition systems. These systems are still in operation and we will continue to support and maintain them. We will still sell expansions if a customer wants more channels. For the foreseeable future we will be able to sell more Scorpion systems if the customer wants to buy. On the other hand, on the ARAM side, we have just released Aries II which is a new acquisition system, but we will continue to support and maintain Aries I. For now, ION and ARAM together will offer Scorpion digital which works with VectorSeis, a full-wave digital land acquisition system. Together, we will sell the Scorpion analog system and the Aries II analog system. This is what we offer now and we will of course work hard to make these systems compatible and at the end of the day create a digital version of ARAM Aries II. The message to our customers is that all these systems are working and we have no plans to retire any of them.

**OGE:** How have your alliances helped ION service clients?

**Januad:** In 2008, we managed to increase traction with the oil companies because now we can supply through the data processing alliance and also through our offering of data library, made of basin-based geological reports that we developed in other parts of the world such as India, the US and Canadian Arctic, West Africa and South America. Because of this, we've managed to get much closer to companies such as Rosneft and Gazprom because we're better placed to address their issues and hot topics around the world, and not just sell equipment that helps them to acquire their data in West Siberia. In 2008 we won the largest Russian deal ever for ION.

**OGE:** So how do you see 2009?

**Januad:** I think for us, weathering the storm means refocusing on addressing very specific issues with each oil company. By that I mean addressing specific fields, specific structures, and specific geological problems. In 2009, there is not going to be a "deal of the year" or a "sales person of the year." It's going to be a "solutions year", a "fit to purpose year". The path to success in 2009 is to get to key customers and find out what they need from you, not what you have in your portfolio to sell them. For instance, before the crisis, our approach was to gather several oil companies in one room and present our technology to them. But what we've done is to refocus, and now we visit oil companies one by one; department by department and discuss with them the technical issues they face.

Globally ION has seen lots of improvements and in Russia specifically, as I've said, we've gone through a huge change, a real evolution from being an equipment supplier to becoming a real, more subtle solutions engineer, a trusted advisor to oil-and-gas companies, and this is paying off. 📌

**НГЕ:** Какова судьба ваших прежних разработок сейчас, когда на рынок выходят ваши новые продукты?

**Жануар:** Хотел бы пояснить ситуацию с ARAM, так как на рынке ходило много слухов о том, какое оборудование мы собираемся реализовывать и производить в перспективе. Мы продавали много таких станций, как System Four и Scorpion, которые являлись наземными системами ION. Эти системы до сих пор используются и мы будем продолжать их обеспечение и поддержку. Когда клиентам необходимо увеличить количество каналов, мы обеспечиваем их всем необходимым. В обозримом будущем мы сможем дальше продавать систему Scorpion, если на нее будет спрос. С другой стороны, если рассматривать ситуацию с ARAM, компания ARAM только что выпустила новую систему сейсморазведки Aries II, но мы продолжим обеспечение и поддержку системы Aries I. Сейчас ION и ARAM будут совместно предлагать цифровую систему Scorpion, которая работает с VectorSeis – трехкомпонентными цифровыми датчиками. Вместе мы будем поставлять и аналоговую систему Scorpion, и аналоговую систему Aries II. Вот, что мы предлагаем сейчас и приложим все усилия, чтобы сделать эти системы совместными, чтобы в конечном итоге, создать цифровую версию ARAM Aries 2. Посыл нашим клиентам таков, что все эти системы работают, и мы ни в коем случае не планируем от них отказываться.

**НГЕ:** Как Ваши партнеры помогают ION в обслуживании клиентов?

**Жануар:** В 2008 г. нам удалось углубить взаимодействие с нефтяными компаниями и теперь мы можем сотрудничать как в области обработки данных через наш альянс, так и по поставке библиотеки данных. Это отчеты по геологическим бассейнам из других частей мира, как, например, Индии, американской и канадской арктики, Западной Африки и Южной Америки. Благодаря этому, нам удалось значительно сблизиться с такими компаниями, как Роснефть и Газпром, так как у нас больше возможностей в решении их проблем и задач по всему миру, если сопоставить это с продажей оборудования, используемого в проведении сейсморазведки в Западной Сибири. В 2008 г. мы выиграли самый крупный контракт, когда-либо заключенный ION в России.

**НГЕ:** Каким Вам представляется 2009 год?

**Жануар:** Думаю, для нас преодоление нынешней тяжелой ситуации заключается в акцентировании внимания на конкретных проблемах каждой нефтяной компании. Я имею в виду сосредоточение усилий на отдельных месторождениях, конкретных структурах и конкретных геологических задачах. Похоже, что в 2009 году мы не увидим ни «делов года», ни «продавцов года». Это будет «год нестандартных решений», «год индивидуального подхода». Основой успеха в 2009 году будет подход к ключевым заказчикам и выяснение их потребностей, а не того, что вы в состоянии им предложить. До кризиса мы просто приглашали несколько нефтяных компаний к себе и проводили для них презентации наших технологий. Сегодня этот подход необходимо пересмотреть, теперь мы приходим к нефтяникам, обходим компанию за компанией, отдел за отделом, и обсуждаем с ними технические задачи, с которыми они сталкиваются.

Как я уже говорил, ION многого достигла и в мире, и в России в частности. Наша компания сильно видоизменилась, прошла настоящую эволюцию от поставщика оборудования до выхода на уровень настоящего инженера – разработчика более тонких решений, доверенного консультанта нефтегазовых компаний, и это приносит свои плоды. 📌

- Ion-Russia in-house repair engineers troubleshoot an analog unit.
- Сотрудники Ion-Russia проводят диагностику аналогового оборудования.



SOURCE / ИСТОЧНИК: ION