

Crisis Shake-Out Strengthens OFS

Выживают только сильнейшие

Alexei Chesnokov

Алексей Чесноков

Last year Russia's oilfield services market was hit hard by the global economic downturn, ultimately shrinking by 21 percent. Only the majors and mid-size firms survived, largely due to their financial cushion, flexibility and innovative approach – all must-haves in a time of crisis. At the same time, the greater part of small-size service companies went bankrupt. The market will be recovering slowly, with growth rates projected at 2 to 3 percent per year. The pre-crisis levels could be reached no sooner than 2014, forecast participants of the "Neftegazservis 2009" international conference held last month in Moscow.

Before the downturn, investment in Russia's petroleum industry kept steadily growing including such sectors as drilling which on average grew by 10 to 20 percent each year. But even in such favorable environment reserves replacement lagged behind, mostly because of the looming shortage of easy-to-recover oil. At the same time, hard-to-recover reserves required far greater investments that only few industry giants could afford to make.

Life-Saving Strategy

During the oil price boom, efficiency had often been treated by oil producers as a second-tier issue. It all changed over the last year as the crisis forced companies to focus on efficiency.

The recession brought about a substantial cut in investments whereas in 2009 large Russian oil companies reduced their investment programs by approximately 20 percent year-on-year. The domino effect eventually impacted service companies as drilling footage and oil rig demand both plunged over the last 12 months. During this period oil majors often canceled future orders, some of their current purchase contracts and even shelved earlier plans for equipment replacement.

The current situation puts forward special demands in terms of equipment. The average age of drilling rigs across Russia is 15 to 20 years – a bit too much for an industry that needs more sophisticated equipment as production conditions get more complex.

The need for greater efficiency in oil production dictates an innovative approach in process automation, too. Consequently, service companies' focus also shifts to automation equipment upgrades or its replacement. In such

В результате экономического кризиса российский рынок нефтесервисных услуг в 2008 году сократился на 21%. Выжили только крупные и средние нефтесервисные компании, которым помогло наличие «финансовой подушки», а также гибкость и инновационный подход, столь необходимые в кризисные времена. Большинство мелких сервисных компаний разорилось. По оценкам специалистов, восстановление прежних объемов рынка будет происходить медленно, в среднем 2-3% в год, а докризисного уровня удастся достигнуть не ранее 2014 года, считают участники международной конференции «Нефтегазсервис 2009», прошедшей в октябре в Москве.

До начала кризиса инвестиции в нефтегазовый сектор стабильно росли несколько лет, в частности объем рынка бурения ежегодно увеличивался на 10-20%. Однако, даже в условиях роста инвестиций, прирост запасов углеводородов уменьшался из-за падения объема легко извлекаемых запасов. В то же время, добыча трудноизвлекаемых запасов требует гораздо больших инвестиций, а пойти на такие траты сегодня в отрасли готовы единицы.

Тариф «экономный»

При стабильном росте цен на нефть вопрос эффективности работы нефтяных компаний отходил на второй план. Зато сейчас, в условиях рецессии, для того чтобы выжить компании в первую очередь должны повышать свою эффективность.

В результате кризиса существенно сократился объем вложений в нефтегазовую отрасль – в 2009 году крупные российские компании инвестировали приблизительно на 20% меньше средств, чем годом раньше. Спад последних 12 месяцев сильно ударил по сервисным компаниям. Упали объемы бурения и спрос на буровые установки. Крупные компании отменили заказы по форвардным контрактам, текущие закупки и даже плановые замены оборудования.

В нынешних условиях предъявляются особые требования к оборудованию в нефтегазовой отрасли. Средний возраст буровых установок в стране 15-20 лет, а в связи с тем, что условия добычи постоянно усложняются, требуются более совершенные буровые установки.

Необходимость повышения эффективности нефтедобычи в условиях кризиса требует более интенсивной



environment demand for high tech, top-quality equipment is increasing.

Show Them The Money!

Among the difficulties that service companies face in Russia during the recession we will single out the following:

– The oil price volatility hampers the companies' sustainable development, and that in turn affects their orders to service companies.

– Competition in the oilfield services market is more fierce as the total number of orders shrinks and the emergence of new players leads to price cuts. Ultimately, only the companies that offer the best price/quality ratio can hope to retain their current client portfolio.

Meanwhile, oil firms tend to abandon the practice of making down payments to service companies, preferring payment upon completion of contract. Such model further complicates the operations of service providers. This especially hurts small-size service providers – at a time when cheap loans are practically unavailable, cash-strapped “minnows” are struggling to stay afloat.

автоматизации процессов. Следовательно, в сервисной отрасли необходимо проводить модернизацию или замену оборудования. В этих условиях повысился спрос на более качественное и высокотехнологичное оборудование.

Где взять деньги?

Сложности, с которыми сталкиваются сервисные компании в период кризиса следующие:

– Нестабильность цен на нефть мешает нефтяным компаниям планомерно развиваться, что сказывается на заказах сервисным компаниям.

– Конкуренция на сервисном рынке возрастает по нескольким причинам: прежде всего, это общее уменьшение объема заказов, кроме того, на рынке появляются новые игроки, что приводит к падению цен на услуги «сервисников». В итоге, заказы сохраняют лишь те компании, которые предложат заказчику лучшее соотношение цена-качество.

В то же время, заказчики хотят исключить из сделок авансовые платежи, предпочитая оплату по факту, что существенно усложняет деятельность сервисных компаний. В условиях, когда дешевые кредиты привлечь практически

2009 Investment Programs of Russia's Oil and Gas Majors Инвестпрограммы крупнейших российских нефтегазовых компаний в 2009 году

Company Компания	Figures in \$ billions Суммы в \$ млрд	Note / Примечание	Contractors / Подрядчики	
			Service subsidiaries Дочерние сервисные компании	Independent service companies Независимые сервисные компании
Gazprom «Газпром»	24	The total volume of investment will reach 761.53 billion rubles, representing a 21-percent cut from the previously approved program. Общий объем инвестиций составит 761,53 млрд р., что на 21% меньше программы, утвержденной ранее.	Gazprom bureau «Газпром бурение» Gazpromgeofizika «Газпромгеофизика»	Geotek / «Геотек», Severnaya Expedition / «Северная Экспедиция»
Rosneft «Роснефть»	8	In 2009, the ruble investments could increase by 4.7 percent and reach 267 billion rubles, while investments in U.S. dollars could shrink by 21 percent В 2009 году совокупные инвестиции в рублях могут увеличиться на 4,7% до 267 млрд р., а в долларах – сократиться на 21%.	RN Service «РН Сервис» RN Bureau «РН Бурение»	Schlumberger Halliburton Integra / «Интегра»
LUKOIL «ЛУКОЙЛ»	8	The investment program for 2009 was reduced by 20 percent. However, an additional \$200 million was allocated for exploration and production. Общий объем инвестиций на 2009 год сокращен на 20%, однако дополнительно выделено \$200 млн на разведку и добычу.	LUKOIL Service Subsidiaries Сервисные подразделения «ЛУКОЙЛа»	Eurasia Drilling Company «БК Евразия» Weatherford
Surgutneftegaz «Сургутнефтегаз»	4,6	The scope of investment in exploration drilling in 2009 totaled approximately \$4-5 billion. Годовой объем инвестиций в поисково-разведочное бурение приблизительно \$4-5 млрд.	Own service subsidiaries Сервисные подразделения компании	The share of independent service companies is insignificant Доля независимых подрядчиков незначительна
TNK-BP ТНК-BP	3,4	In July 2009, the company announced it would allocate an additional \$400 million to fund projects that had been postponed earlier. These include development of the Uvat field. В июле 2009 года компания объявила о дополнительном выделении \$400 млн на реализацию ранее отложенных проектов, включая проект разработки Уватского месторождения.	TNK-BP service companies were acquired by Weatherford in 2009 Сервисные компании ТНК-BP в 2009 году были приобретены Weatherford	Weatherford, Schlumberger, Integra / «Интегра» Geotek / «Геотек» C.A.T. Oil AG
Gazprom Neft «Газпром нефть»	2,2	If oil trades at \$70 per barrel the investment program will be reduced by 25 percent. If it trades at \$50 per barrel the investment program will be reduced by 35 percent. При цене нефти в \$70 за баррель инвестиционная программа сократится на 25%, а при цене в \$50 за баррель – на 35%.	Gazprom Neft- Nefteservis «Газпром нефть- Нефтесервис»	Schlumberger, Integra / Интегра», ССК / SSK, Geotek / «Геотек»

SOURCE / ИСТОЧНИК: ERNST & YOUNG

“Service companies face the task of retaining stability of their current operations and protecting their assets. To do this, they have to divest non-core assets and freeze or terminate less efficient projects,” Denis Burak, Consulting Department manager at Ernst&Young, told the audience.

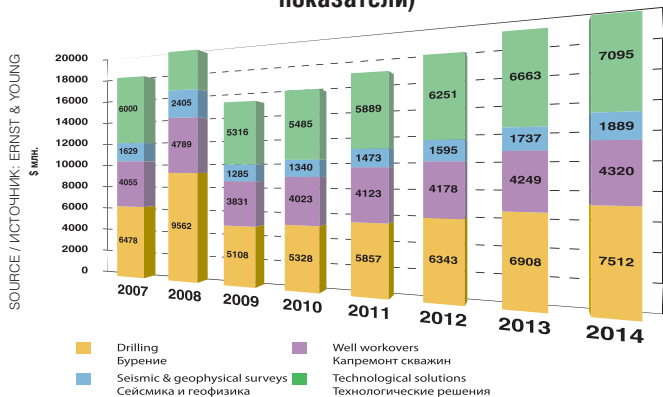
Besides these, the companies have to handle other important issues, such as retention of qualified staff. Sooner or later the recession will come to an end and finding adequate replacements for the employees released during crisis-driven staff cutbacks is going to be a lot more difficult once the demand for highly qualified specialists starts to grow again.

Optimistic Forecast

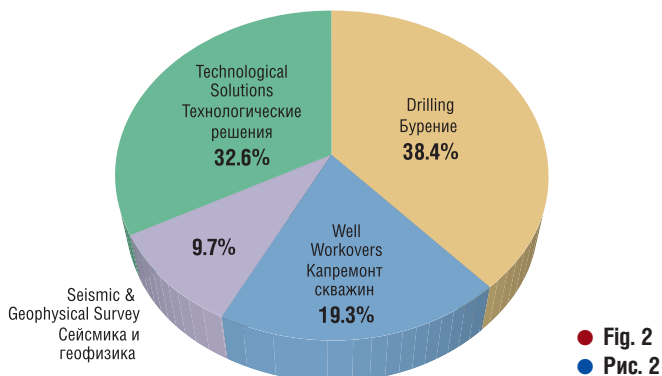
Stabilization and consequent growth of oil prices breeds optimism, though, among market players. The glob-

● Fig. 1 ● Рис. 1

Shares of different segments of Russia's oilfield services market (forecast data provided for 2010-2014)
Объемы отдельных сегментов нефтесервисного рынка России (за 2010-2014 годы указаны прогнозируемые показатели)



Russia's oilfield services market breakdown by sector in 2008
Структура российского нефтесервисного рынка в 2008 году



● Fig. 2 ● Рис. 2

невозможно, особенно трудно приходится мелким подрядчикам, испытывающим нехватку оборотных средств.

«Перед сервисными компаниями стоит задача сохранить стабильность текущей деятельности и защитить свои активы. Для этого им следует отказаться от непрофильных активов, заморозить или отменить менее эффективные проекты», – считает менеджер консультационного отдела компании Ernst&Young Денис Бурак.

Также, компаниям необходимо решать задачу сохранения квалифицированных кадров в период кризиса – ведь рано или поздно рецессия закончится, а найти адекватную замену специалистам, вынужденно уволенным в кризис, в условиях повышенного спроса на соискателей с высокой квалификацией будет непросто.

Оптимистичный прогноз

Стабилизация и последующий рост цены на нефть вселяют оптимизм. Мировой спрос на «черное золото» поддерживается развивающимися странами, в первую очередь Китаем, скупающим ныне по бросовым ценам нефтегазовые активы за рубежом.

Heads and managers of service companies share with OGE their vision of the current situation in the market and forecast developments in 2010

Marat Nagumanov, director, Paker research and production company:

Paker is developing. This year our output surpassed that of 2008, although our profits dropped by about 10 percent. During the crisis we fought the firing trend and employed 100 new staff over the last year. In the same period we decided to expand our range of services – we no longer focus on the packer products only, but are increasingly involved in oil production technologies. Next year is going to be a difficult year, but we intend to offer new solutions to our clients. For example, we cooperate with large service companies such as CATKoneft, which performs hydro fracs in Russia's north. The overall economic slump has forced us to re-think our strategy and now we operate not only as a plant. We have expanded our business in an attempt to offer our clients a wider range of services.

Renat Nugaybekov, director, TMS Group:

The prices have gone down during the crisis, but the scope of our services provided in 2009 has grown by 10 percent over the previous year. The crisis encouraged diver-

Своим видением текущей ситуации на рынке и прогнозами на 2010 год с НГЕ делятся руководители сервисных компаний

Марат Нагуманов, директор научно-производственной фирмы «Пакер»:

Наша компания развивается. В этом году объем продукции, выпущенной «Пакером», превышает прошлогодний, хотя прибыль упала приблизительно на 10%. За год кризиса численность наших сотрудников увеличилась на 100 человек. В этот же период мы решили расширить сервисные предложения нашей компании – теперь работаем не только на рынке пакерной продукции, но все больше занимаемся технологиями добычи нефти. 2010 год будет тяжелым, но мы работаем, ищем выгодные предложения для наших заказчиков. К примеру, работаем с крупными сервисными компаниями, предлагающими услуги ГРП на севере, такими как «КАТКонефть». Кризисные времена заставили многое переосмыслить, теперь мы работаем не просто как завод, а расширяемся и предлагаем другие выгодные для заказчика направления сервиса.

Ренат Нугайбеков, директор компании «ТМС групп»:

В результате кризиса цены упали, но объем предоставляемых нашей компанией услуг за прошедший год вырос на 10%.



al oil demand is sustained by developing countries, primarily China, which is currently scooping up foreign oil and gas assets, sold on cut-price terms.

In the gas industry things are worse as the crisis is currently peaking. The gas demand is falling, Gazprom has reduced production and some of the Russian gas companies have been forced to halt their operations at producing wells.

Steady hydrocarbon prices and the price market's stability in spring-summer 2009 have allowed oil firms to plan their capital expenditure costs more accurately in the near term. TNK-BP, for instance, revised its 2009 investment program and decided to increase it by \$500 million.

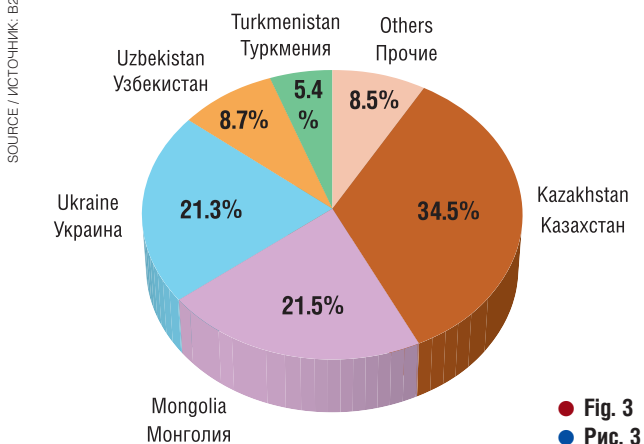
“The October kickoff of the new licensing campaign will provide new contracts for seismic and geophysical surveyors and exploration drilling contractors. Consequently, the scope of exploration drilling and related data interpret-

Хуже обстоят дела у газовых компаний, находящихся ныне на пике кризиса. Спрос на «голубое топливо» падает, добыча «Газпрома» снизилась, а некоторые российские компании и вовсе вынуждены останавливать работу на действующих скважинах.

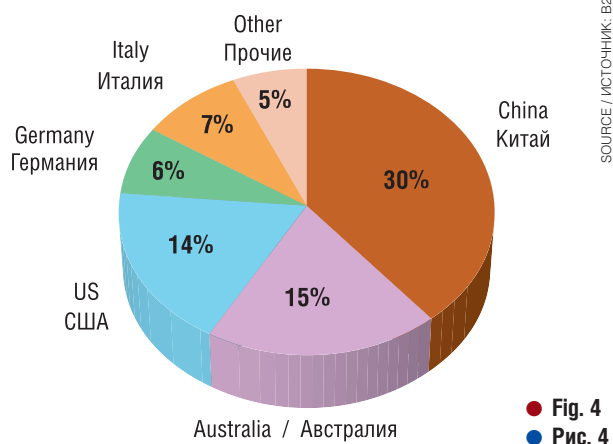
Устойчивые цены на углеводороды и стабильность этого рынка с весны-лета 2009 года позволили нефтяным компаниям более точно планировать капитальные расходы на ближайший период. В качестве примера можно привести TNK-BP, скорректировавшую свои инвестиционные планы на текущий год в сторону увеличения на \$500 млн.

«В связи с началом выдачи новых лицензий на месторождения в октябре 2009 года, появятся новые проекты в области сейсмоки, геофизики и разведочного бурения. Соответственно, объемы работ по разведочному бурению и связанному с ним анализу полученных данных после 30-50% падения в текущем году вырастут, предположительно, на

Major export markets of Russia's drilling equipment producers
Основные экспортные рынки российских производителей бурового оборудования



Major exporters of drilling equipment to Russia in 2008
Основные экспортеры бурового оборудования в Россию в 2008 году



sification at many firms, not just ours. To a certain extent I am even thankful to the recession – it has provided a boost for new thinking in the field of corporate management and helped us realize where to generate additional profit. In practical terms this means that all units that fail to bring commercial benefits should be outsourced. The implementation of cutting-edge management practices helped us increase labor efficiency in 2009 by more than 25 percent. On parallel tracks, we are looking for new markets in Kazakhstan, Orenburg, Samara, Udmurtia.

The oil price growth is a good, promising sign in terms of perspective. We have also decided to enter the drilling services market as the rebound in this sector in 2010 seems inevitable after the 2009 fall. Today, there is a deficit in high-quality drilling services in the market and we see that as an opportunity for us.

Yuri Bredelev, director, Equipment Rental Department, Tesco R.F.:

These days, drillers promote the old slogan: “We shall be completing the drilling that was left unfinished.” The price of oil has a stimulating effect that will boost the industry on a global scale. Naturally, we do not expect the market to surge in 2010, but gradual ascent is quite possible. Most of the majors’ budgets for 2010 include funds for bigger drilling programs, setting the stage for better performance next year.



Кризис способствовал диверсификации деятельности многих предприятий, не только нашего. В некоторой степени я даже благодарен кризису – он дал толчок развитию нового мышления в управлении предприятием, помог осознать, что именно дает дополнительную прибыль. Очевидно, что все направления, не сулящие выгоды следует отдавать на аутсорсинг. Благодаря научным методам организации работы, в 2009 наша компания повысила производительность труда более чем на 25%. Кроме того, ищем новые рынки в Казахстане, Оренбурге, Самаре, Удмуртии.

Радует то, что цена на нефть растет, значит, перспективы у нас хорошие. Внутри компании мы приняли решение заняться и буровым сервисом. После резкого падения объемов бурения в 2009 году, в следующем следует ожидать подъема. Сегодня рынок испытывает дефицит высококачественного бурового сервиса, и в этом мы видим свой шанс.

Юрий Бределев, директор департамента аренды оборудования компании «Теско Р.Ф.»:

Сейчас у буровиков в моде лозунг – «Будем добуривать то, что не добурили». Цена на нефть способствует оживлению отрасли во всем мире. Конечно, в 2010 году не будет скачка, но можно ожидать плавный подъем. В бюджеты большинства крупных компаний закладываются средства на бурение, так что все будет хорошо.

Viktor Kovalenko, deputy chief process engineer, Surgutneftegaz Drilling Directorate:

Our company has been increasing drilling footage and other related performance indicators each year by an average rate of 10 percent. We have maintained that growth over many years. We have high hopes for 2010 in terms of exploration drilling in Western and Eastern Siberia. Surgutneftegaz regularly invests substantial funds in hydrocarbon exploration. Why haven't we been hit hard by the crisis? Because our company stands on solid ground and our performance plan is scheduled up until 2015.

Andrei Zagorodnyuk, board chairman, Discovery Drilling Equipment:

Our drilling units are certified according to API standards and that gives us competitive advantage in the market. In Russia we sold our first three units to Weatherford, TNK-BP's drilling contractor.

We performed well in 2009 and posted profit. In my opinion, the first half of 2010 will be more difficult for us because we have three projects in the Middle East, but they are much smaller than our 2009 projects. I think that the beginning of 2010 won't be easy. It would seem that after the price of oil grew to acceptable levels, drilling volumes would go up, too, but none of that is happening yet. The lull may be explained by concerns of many industry players who expect a second wave of recession. That is why they don't hurry to make capital investments.

Artyom Khoroshansky, deputy general director, PromTechInvest:

Everyone is saying that the market is close to recovery, experts forecast stabilization of the industry. Naturally, service units of large oil companies, such as Gazprom neft and Surgutneftegaz and oilfield services majors like Weatherford or Eurasia Drilling Company handle the crisis better because their drilling volumes have practically remained unchanged. The companies of their size could drive the entire services sector out of the recession. PromTechInvest still works according to the annual operating cycle, our products are in demand and specialists understand their value. In 2010 we will retain our current production levels. Next year we plan to manufacture between 12 and 17 large-sized top drives, 10 drives with 120-ton lifting capacity and between 15 and 20 swivels.

Guy Tennant, senior manager, Business Development Department, Halliburton:

We envision that Russia's drilling market will grow in 2010 between 8 and 10 percent as compared to 2009. In other regions of the world things look different – we do not expect growth in the North American market whereas an insignificant rise is possible in the Middle Eastern and Asian markets. But we expect Russia in 2010 to be the key region in terms of drilling activity growth. This is because Russia's current oil output is falling and if you want to boost production volumes, you need to drill more. Tax benefits would also help to revitalize the economy.

Igor Malykhin, general director, Mirriko Management Ltd., MIRRIKO Group of Companies:

In 2009, Russia's oilfield services market has shrunk 20 percent on average. However, different segments of the market and even different companies behaved differently during this period. For example, while drilling volumes across the services industry were being cut by 30 to 40 percent, Surgutneftegaz managed to boost its footage whereas the majority of small-size drilling contractors that previously controlled between 20 and 30 percent of the market eventually went bankrupt. This year, our company has achieved growth in certain segments of our business. For instance, the sales of our oilfield chemicals doubled in 2009. As regards next year, we expect the market to stabilize or even grow by 2 to 3 percent.



Виктор Коваленко, заместитель главного технолога Управления по бурению компании «Сургутнефтегаз»:

В нашей компании мы ежегодно увеличиваем проходку и другие показатели приблизительно на 10%. Такой стабильный рост наблюдается уже на протяжении многих лет. На 2010 год у нас большие планы по геологоразведочному бурению в Восточной и Западной Сибири. «Сургутнефтегаз» постоянно вкладывает большие средства в разведку углеводородов. Почему нас практически не затронул кризис? Дело в том, что наша компания твердо стоит на ногах, у нас четко расписаны планы работ до 2015 года.

Андрей Загороднюк, председатель совета директоров компании «Дискавери дриллинг эквипмент»:

Буровые установки нашей компании сертифицированы по стандартам API, это является нашим преимуществом. Первые три установки в России мы продали компании Weatherford, которая выполняет бурение для TNK-BP.

В 2009 году мы отработали хорошо, получили прибыль. Первая половина следующего года будет для нас сложнее, потому что мы имеем три проекта на ближневосточном рынке, но они намного меньше, чем проекты 2009 года. По моему мнению, начало 2010 года будет не простым. Казалось бы – цена на нефть выросла до приемлемого уровня, но объемы бурения пока не растут. Многие, наверно, ожидают второй волны кризиса и не спешат с капитальными вложениями.

Артем Хорошанский, заместитель генерального директора компании «ПромТехИнвест»:

Все говорят, что выход из кризиса близок, специалисты предсказывают стабилизацию в отрасли. Из кризиса легче выходить сервисным подразделениям крупных компаний, таких как «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз» или крупным сервисным компаниям как Weatherford или БК «Евразия», у которых объемы бурения остались прежними. Столь крупные компании могут способствовать выходу всей сервисной отрасли из кризиса. Что касается «ПромТехИнвеста», мы по-прежнему работаем в годичном цикле, наша продукция востребована, специалисты понимают, что это нужно. Давая прогноз на следующий год могу предположить, что наша компания не уменьшит объемов производства. В 2010 году мы планируем изготовить 12-17 больших верхних приводов, десять приводов грузоподъемностью 120 т и 15-20 вертлюгов.

Гай Теннант, старший менеджер отдела развития бизнеса компании Halliburton:

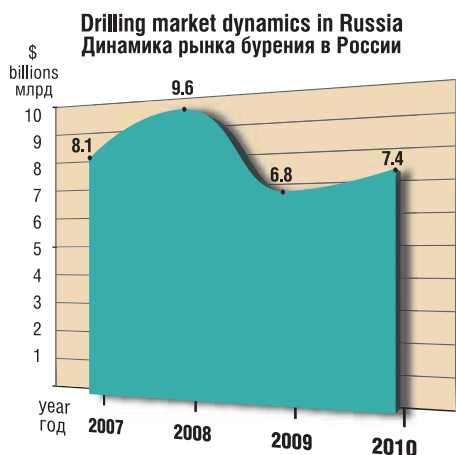
Мы предполагаем рост рынка бурения в России в 2010 году на 8-10% по сравнению с 2009 годом. Что касается других регионов, то в Северной Америке мы роста не ожидаем, незначительный рост возможен на Ближнем Востоке, в Азии. Но главный рост активности в отрасли в 2010 году мы ожидаем в России. Такой прогноз делается потому, что сейчас добыча нефти в России падает, и чтобы увеличить ее, надо бурить больше скважин. Налоговые льготы также будут способствовать оживлению экономики.

Игорь Малешихин, генеральный директор управляющей компании ООО «Миррико менеджмент» ГК «МИРРИКО»:

Рынок нефтесервиса в 2009 году в среднем сократился на 20%. Однако разные сегменты рынка и даже отдельные компании вели себя неодинаково. К примеру, в то время как объемы бурения в отрасли в целом сократились на 30-40%, у «Сургутнефтегаза» был зафиксирован рост, тогда как мелкие компании, занимавшие 20-30% рынка, в большинстве своем разорились. Наша компания в 2009 году в некоторых сегментах деятельности добилась роста – к примеру, в области нефтепромысловой химии продажи выросли вдвое. В 2010 году на рынке можно ожидать стабилизацию или рост на 2-3%.



SOURCE: ТЕКАРТ / ИСТОЧНИК: МГ ТЕКАРТ



● Fig. 5
● Рис. 5

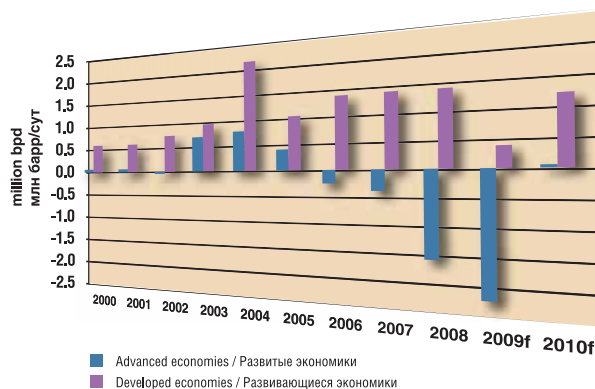
tation work, which has dropped this year by 30-50 percent, is expected to grow in 2010 by 10-15 percent,” said Tekart marketing group analyst Anton Lipatov. “At the same time, production drilling will moderately grow next year because of its minor drop in 2009, which by year-end should reach only 4 to 4.5 percent over 2008.”

Demand will likely be sustained for high-tech services and well workovers, which have been in demand even as the crisis peaked.

This being said, the near term industry outlook looks positive as stable oil prices coupled with the global economy rebound and recession abating promise growth of Russia’s oilfield services market in 2010. According to the optimistic scenario, the market will recoup pre-crisis levels in five years and continue to grow beyond 2014 at a rate of 5-10 percent annually. ●

Global oil demand
Спрос на нефть на мировом рынке

● Fig. 6
● Рис. 6



SOURCE: ИСТОЧНИК: ERNST & YOUNG

10-15%, – говорит Антон Липатов, аналитик маркетинговой группы «Текарт». – Вместе с тем, объемы эксплуатационного бурения в натуральном выражении, предположительно, вырастут незначительно по сравнению с текущим годом, так как их снижение в 2009 году будет небольшим – приблизительно 4-4.5%».

Сохранится устойчивый спрос на высокотехнологичные услуги и капитальный ремонт скважин, которые и в кризис были востребованы рынком.

Подводя итог сказанному, можно предположить, что стабильность цены на нефть, вкупе с оживлением мировой экономики и ослаблением рецессии, будет способствовать росту российского сервисного рынка в 2010 году. При оптимистическом сценарии, рынок через пять лет выйдет на докризисный уровень, после чего продолжит расти в среднем 5-10% в год. ●

WORLD HEAVY OIL CONGRESS 2009

PUERTO LA CRUZ, VENEZUELA

November 3 - 5, 2009

WORLD HEAVY OIL CONGRESS
Puerto La Cruz, Venezuela 2009

Inspiration. Innovation.

Technologies & Strategies for the Global Heavy Oil Industry

What's Your Innovation?

This November, the globe's most prestigious gathering of heavy oil professionals descends on Puerto La Cruz, Venezuela for the World Heavy Oil Congress. Previously held in Beijing, China and Edmonton, Canada, this event brings together the industry's entire global supply chain for a three-day exhibition, conference and networking experience.

When representatives from 17 countries assemble in the energy hub of Latin America, ensure your company is represented.

Visit worldheavyoilcongress.com today to register or exhibit.

2009 Congress Stakeholders:

Produced by: