

# Анатолий Киреев: «КОНКУРЕНТЫ НЕ ПОЗВОЛЯЮТ НАМ РАССЛАБИТЬСЯ»

**Группа компаний ООО «Югсон-Сервис» на рынке нефтепромышленного оборудования уже восемнадцатый год. Является ведущим производителем пакерно-якорного оборудования. Занимает лидирующие позиции в России и странах СНГ по разработке, производству и сервисному обслуживанию пакерного оборудования и скважинных компоновок для строительства, освоения, эксплуатации и ремонта нефтяных и газовых скважин. Кроме того, другими направлениями деятельности предприятия являются разработка и внедрение технологий в области освоения и интенсификации притока скважин, выпуск мобильной спецтехники.**

Глубокое понимание пожеланий заказчика для выбора актуальной стратегии деятельности, постоянное повышение профессионализма персонала, перевооружение современным высокотехнологичным оборудованием — это и многое другое предпринимает сегодня наше предприятие для того, чтобы качество производимой продукции и сервиса были на самом высоком уровне. Неслучайно в 2010 году деятельность ООО «Югсон-Сервис» была отмечена дипломом первой степени в номинации «Лучшее малое предприятие в сфере приборостроения, машиностроения и металлообработки».

Накануне празднования Дня работников нефтяной и газовой промышленности мы встретились с генеральным директором предприятия Анатолием Михайловичем КИРЕЕВЫМ и попросили рассказать его о том, с какими успехами встречается возглавляемый им коллектив свой профессиональный праздник.

— Я бы сказал так: нынешний год для



Генеральный директор Анатолий КИРЕЕВ



никакая система обучения данной специальности, то сегодня о качестве приходящих на производство молодых специалистов не может быть и речи. Все более-менее квалифицированные станочники на предприятии — люди предпенсионного и даже пенсионного возраста.

Со своей стороны мы пытаемся восполнить этот про-





нас в целом успешный. Есть положительная динамика по объемам работ и по освоению новых разработок. Во всем чувствуется поступательное движение, развитие. Ширится география выполняемых работ: сегодня наши специалисты успешно трудятся не только на территории Тюменской области, но и на Дальнем Востоке, на Сахалине, в Поволжье, Краснодарском крае, странах ближнего зарубежья — Беларуси, Украине, Азербайджане, Узбекистане и Казахстане.

Постоянными заказчиками оборудования, изготовленного на производственных мощностях предприятия, являются ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Газпром», ОАО «ТНК-ВР», ОАО «Лукойл», ОАО НК «Роснефть», ОАО «Татнефть», ОАО «Газпромнефть» и ряд других отечественных и зарубежных нефтяных компаний.

— **Какими так называемыми «знаковыми» моментами отмечены эти восемь месяцев 2011 года?**

— Думаю, своеобразным толчком в работе послужил состоявшийся в феврале под эгидой Тюменской ассоциации нефтесервисных компаний Круглый стол «Нефтегазовый сервис и машиностроение — как локомотивы экономики Тюменской области». В нем приняли участие более 60 представителей нефтяных и нефтесервисных компаний, машиностроительных предприятий Тюменской области, а также представители регионального правительства. В частности, одной из основных тем «Круглого стола» стало взаимоотношение между поставщиками и заказчиками оборудования и сервисных услуг. Нас, как поставщиков, не удовлетворяли сроки расчетов за выполненные работы. Скажем, согласно договору заказчик обязан рассчитаться с нами в течение 30 дней, а на деле доходило порой до полугода.

Сегодня ситуация постепенно меняется в лучшую сторону. Так, недавно представители ОАО «ТНК-ВР» выразили желание рассчитываться с нами за сервисные услуги в течение месяца, а в ряде случаев готовы даже авансировать часть работ.

13-14 апреля компания приняла участие в международной конференции «Нефтегазовый сервис. Западная Сибирь».

Специалисты ООО «Югсон-Сервис» выступили с докладами по вторичному вскрытию пласта, освоению скважин струйным насосом, ремонтно-изоляционным работам с помощью пакерных компоновок. В рамках форума проходила выставка, на которой было представлено выпускаемое нами оборудование.

Наконец, мы приняли участие в крупнейшей в России международной нефтегазовой выставке «НЕФТЬ и ГАЗ»/MIOGE 2011, проходившей с 21 по 24 июня в ЦВК «Экспоцентр» (Москва). На столь грандиозном мероприятии мы впервые дебютировали в качестве участников. За время работы выставки на нашем стенде побывало несколько сот человек, гости могли своими глазами увидеть работу оборудования, выпускаемого в ООО «Югсон-Сервис».

Выставочная деятельность будет продолжена и впредь, ведь впереди форумы в Сургуте, Алма-Ате. Да и не далее как в сентябре в Тюмени пройдет традиционная выставка «Нефть и Газ». ТЭК-2011», где мы экспонируемся 15 последних лет.

— **ООО «Югсон-Сервис» — это сервисный центр в Нижневартовске, завод в Шадринске, конструкторское бюро в Екатеринбурге, производственное предприятие «Пакер-Тюмень»... Не хотелось бы со временем объединить все предприятия, так сказать, «под одной крышей»?**

— Вполне возможно, со временем придем к такому решению. Пока же сегодняшнее положение дел устраивает и коллектив, и меня, как гендиректора. Впрочем, мы не только сумели замкнуть на себе весь производственный цикл, начиная от идеи и заканчивая серийным производством и инженерным сопровождением нашего оборудования. Заканчивается реконструкция нашей новой производственной базы в районе Тюменского речпорта, что даст возможность в течение ближайшего времени организовать на ее территории экспериментальное производство. В октябре планируем ввести в строй новый офис.

— **Успехи успехами, а ведь и проблем, да как у любого предприятия, у вас тоже немало...**

— Одной из проблемных точек является недобросовестная конкуренция.

Не хочу бросать камень в огород коллег по бизнесу. Но имеет место быть ситуация, когда во время проведения тендеров кое-кто начинает сбавлять цену, иначе, демпинговать. И здесь прослеживается явная недоработка тендерных комиссий, которые должны такие ситуации пресекать на корню.

Другое: диверсификация деятельности иностранных компаний. В Норвегии, к примеру, согласно местному законодательству, доля участия в сервисном рынке иностранных компаний составляет не более 30%. Остальные 70 — это местные компании. В России все наоборот. Хотя, наше оборудование и наши услуги дешевле в разы.

Еще одна существенная проблема — кадровая. Мы уже почувствовали ее, как говорится, на своей шкуре. Не хватает квалифицированных технологов, конструкторов и особенно — опытных станочников-металлообработчиков. Если в советское время существовала какая-

бел. Пытаемся привлекать молодежь. Активно сотрудничаем с Тюменским нефтегазовым университетом, приглашаем третьекурсников к нам на производственную практику, наиболее отличившимся гарантируем по окончании вуза работу на нашем предприятии.

— **Что бы вы хотели пожелать коллегам в канун профессионального праздника? Пусть даже они и ваши конкуренты по бизнесу...**

— Не буду оригинальным: конечно же, здоровья, успехов, благополучия! К конкурентам всегда отношусь с уважением. Они в какой-то мере являются и благом. Не позволяют расслабиться, иницируют нас сделать продукции больше, дешевле и с надлежащим качеством...



Адрес: г. Тюмень, ул. Московский тракт, 149, корп. 3, тел.: (3452) 30-69-72, 30-69-73, 30-69-74. E-mail: yugson@mail.ru. Сайт: www.yugson.ru