

**Управлять
без чудес**
стр. 5

**«Дочки»
подвели итоги**
стр. 9, 10, 11

**ЗДО -
что надо!**
стр. 12

■ Суть дела

Там, где нет дорог



15 апреля 2016 года ЗАО «Спецнефтетранс» впервые представило свою новую разработку – снегоболотоход «Борей».

На тест-драйв нового вездехода, организованный в г. Перми, прибыли представители нефтедобывающих компаний – ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «РИТЭК», ОАО «Сургутнефтегаз», сервисных предприятий, оказывающих строительные, ремонтные, транспортные услуги, – ЗАО «Стройтрансгаз», ООО «Таргин-Логистика», ООО «Газнефтехолдинг», проектного института «СургутНИПИнефть».

Делегацию «РИТЭКа» возглавлял Н.М.Николаев, вице-президент ПАО «ЛУКОЙЛ», генеральный директор ОАО «РИТЭК». Делегацию от добывающих обществ группы «ЛУКОЙЛ» – А.К.Шайкин, начальник департамента транспортного обеспечения и связи ПАО «ЛУКОЙЛ».

Со стороны ЗАО «Спецнефтетранс» в презентации приняли участие председатель совета директоров компании А.А.Барков и генеральный директор Р.Ф. Габдуллин, руководители структурных подразделений и ряда дочерних обществ.

Участники презентации прибыли в Пермь из Москвы, Башкирии, Волгограда, Западной Сибири, Республики Коми, Татарстана, Самары, чтобы на специально подготовленном полигоне проверить ходовые качества нового вездехода.

Интерес нефтяников к новинке понятен. Более 90% нефти и газа в России добывается в труднодоступных регионах Крайнего Севера, здесь сосредоточена четверть всех разведанных мировых запасов углеводородов. Для их эффективного освоения необходимо надёжное транспортное сообщение, а это в арктической зоне – одна из серьёзных проблем. Десятки месторождений связаны с «большой землёй» временными дорогами только в зимний период. В остальное время года они отрезаны от внешнего мира тундрой, болотами и бездорожьем. Это порождает дополнительные издержки и повышает себестоимость добываемого сырья.

Одно из важнейших достоинств «Борея» заключается в том, что он способен осуществлять доставку пассажиров и грузов без повреждения почвенно-растительного покрова вечной мерзлоты. Это способствует сбережению кормовой базы на оленеводческих пастбищах и сохранению хрупкого экологического равновесия тундры и лесотундры.

Подробнее на 6-8 стр.



ДЛЯ СПРАВКИ:

«Борей-3301» – серия российских плавающих вездеходов с колёсной формулой 8x8 на шинах сверхнизкого давления. Снегоболотоход «Борей» выпускается в двух модификациях – пассажирский и грузопассажирский, что позволяет брать на борт до 15 человек или 1,5 тонны грузов. Вместо пассажирского модуля на вездеходе могут быть установлены кузов, цистерна, передвижная ремонтная мастерская, грузоподъёмное оборудование.

В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

■ От первого лица

Результат приносит системная работа

Группа «Спецнефтетранс» развивает новые направления деятельности



2015 год оказался сложным для экономики страны. Цены на нефть к декабрю снизились до 37 долларов за баррель, упав за полтора года почти в три раза. Рубль за это время стал легче вдвое. Зато на всё остальное, без чего работа автотранспортников невозможна, – машины, запчасти, топливо – цены уверенно росли.

Об итогах этого непростого года и планах работы Группы «Спецнефтетранс» рассказал генеральный директор компании Р.Ф. Габдуллин.

– Роберт Фанузевич, как Вы оцениваете итоги работы ЗАО «Спецнефтетранс» в минувшем году?

– Макроэкономическая нестабильность привела к корректировке инвестиционной активности наших основных заказчиков. Это впервые создало препятствия к увеличению показателей доходности и рентабельности группы ЗАО «Спецнефтетранс». В связи с этим, как мы и прогнозировали, произошло некоторое снижение ряда итоговых показателей до уровня плановых цифр предыдущего, 2014 года.

Тем не менее результаты работы компании по итогам года можно охарактеризовать как положительные – ключевые плановые показатели были достигнуты. План по транспортным услугам выполнен на 105,6% – отработано 18584 тыс. машино-часов. План по перевозке светлых нефтепродуктов выполнен на 102,5% – грузооборот СНП составил 422553 тыс. т. км. В целом по группе получено доходов на сумму более 23,3 млрд руб., что составляет 100,4% к плану.

Негативный сценарий развития удалось демпфировать прежде всего за счёт сегмента, который работает на транспортно-технологическое обе-



работает ППУА1600/100. Именно сегмент технологического транспорта, занятого на объектах нефтедобычи, выступил локомотивом развития компании в 2015 году.

спечению нефтедобычи. Например, в минувшем году ООО «Усинское ТТУ» вышло на новые объекты ООО «ЛУКОЙЛ-Коми»: Южно-Хлычуевское и Ярейское месторождения в Ненецком АО. По итогам года доход от работы на данных объектах составил более 400 млн рублей.

– Как кризис отразился на работе дорожных обществ, входящих в Группу «Спецнефтетранс»?

– Эффективность дорожно-строительного бизнеса, где основная выручка формировалась в сегменте капитального строительства, в 2015 году снизилась. Объёмы по отсыпке

буровых площадок и подъездов к ним сократились почти вдвое. Отчасти это связано с завершением основного этапа работ по крупным тендерным контрактам в предыдущем периоде. Падение стоимости нефти привело к заморозке ряда проектов. В итоге отсыпано 2647 тыс. куб. м (94,7%), что больше чем в два раза меньше, чем годом ранее.

Удалось сохранить и даже увеличить объёмы по содержанию автодорог – свыше 12 тыс. км, но сам по себе это довольно низкомаржинальный бизнес. Некоторое снижение объёмов по автотранспорту связано с тем, что заказчик сократил протяжённость ряда сезонных дорог, отменил строительство и, соответственно, содержание некоторых из них. Снижение эффективности по сезонным дорогам также связано с неблагоприятными погодными условиями – высокими температурами и большим снегопереносом, когда вместо содержания обществам, по сути, приходилось строить их заново. А это совершенно иные затраты.

– Значительная часть парка компании – техника импортного производства. Как падение рубля сказалось на его обновлении?

Основные показатели деятельности ЗАО «Спецнефтетранс» в 2015 г.

Показатели	2015 г., факт
Среднесписочное количество ТС (ед.)	7834
Приобретено ТС (ед.)	408
Инвестиционная программа (млн руб.)	1245
Отработано машино-часов всего (млн)	18584
Грузооборот всего (тыс. т. км)	609982
Грузооборот по СНП (тыс. т. км)	422553
Капитальное строительство дорог и площадок (тыс. м ³)	2647
Содержание автодорог (км)	12062
Строительство и содержание автотранспортников (км)	1937
Численность персонала (чел.)	12297
Производственная программа ремонтных обществ (нормо-час)	609412 ¹
Консолидированные доходы (млн руб.)	23320

Примечания:
1 – без авторемонтного филиала ООО «Урайское УТТ» (48808 нормо-часов за 2 полугодие 2015 г.).

Продолжение на 2 стр.

■ В несколько строк

■ «АДМС» дозагружает мощности и превращается в многопрофильный машиностроительный комплекс.

Помимо производства снегоболотохода «Борей», в Чернушке налажена сборка передвижных паровых промышленных установок. Монтаж агрегатов, арматуры и контрольного оборудования производится на базе шасси КамАЗ-43118. Первая ППУ (на фото) была собрана здесь в марте для «Когалымского УТТ».



В минувшем году здесь уже освоили выпуск ёмкостей для воды на пожарных автомобилях. В планах текущего — начать производство установок для мойки деталей. С этой целью уже ведётся разработка необходимой технической документации.

■ В ООО «Дорстройсервис» удельный расход топлива в 2015 г. снижен до 6,95 л/ч.

В предыдущем году этот показатель составлял 7,02 л/ч, а в 2013 г. — 7,1 л/ч. Снижение обеспечено благодаря применению ССМ и обновлению парка, насчитывающего 611 единиц техники. Таким образом, экономия ГСМ по предприятию в 2015 г. составила 90,5 тыс. л, или 2,7 млн рублей, а по сравнению с 2013 г. — 194 тыс. л, или 5,8 млн рублей соответственно.

■ В ОАО «ПТП» в 2016 г. реализован проект структурной и территориальной реорганизации производственной базы общества.

Оптимизация позволила пермским транспортникам сократить арендуемые помещения, оборудование и территории и передислоцировать транспорт на одну площадку. Благодаря снижению затрат по аренде и содержанию баз, расходов на тепло- и электроэнергию и оплату труда экономический эффект по итогам года составит 2 млн рублей.

■ В 2015 г. ООО «Нефтедорстрой» (г. Урай) расширило географию своей деятельности.

Выиграв тендеры на содержание дорог и кустовых площадок УНПА «Север-Талинка», УНПА «Юг-Талинка», общество вовлекло в орбиту своей деятельности ещё два лицензионных участка ОАО «РН-Няганьнефтегаз». Также в минувшем году по результатам тендера был заключён договор на строительство кустовой площадки № 128 и автодороги к ней на Ем-Еговском лицензионном участке.

■ Чернушинское УТТ активизировало в текущем году поиск новых объёмов транспортных услуг в соседних с Пермским краем регионах.

На сегодняшний день выстраиваются отношения с управляющей компанией АО «Таргин» — подрядчиком ПАО АНК «Башнефть». Уже заключён договор с ООО «Таргин Логистика», входящим в состав многопрофильного нефтесервисного холдинга. Конструктивные переговоры, взаимовыгодные договорённости сближают два транспортных общества. Такое сотрудничество способствует более полному закрытию объёмов заказчиков, позволяет производить обмен опытом, который необходим для решения производственных и организационных вопросов.

■ От первого лица (Продолжение. Начало на странице 1)

Результат приносит системная работа

— За год цены на импортную технику выросли примерно на 90%. Отечественные машины подорожали на 30–40% в силу использования комплектующих и материалов, приобретаемых за валюту.

Предвидя такое развитие событий, мы ещё в рубеже 2015 года произвели массированный закуп техники. Благодаря тому, что инвестиционная деятельность централизована на уровне головной компании, нам удалось приобрести технику оперативно и по приемлемым ценам. Кумулятивный эффект — 91 млн рублей экономии от первоначальных цен поставщиков.

И в минувшем году мы не отказались от курса на обновление парка, несмотря на значительный рост цен. Было приобретено 408 единиц техники (309 из них — в лизинг). На эти цели было направлено почти 1150 млн рублей.

Сегодня мы получаем реальный экономический эффект от того, что

нам удалось в предыдущие годы существенно изменить структуру парка. За последние пять лет компанией на покупку новой техники было направлено более 8 млрд рублей. Приобретено около 4 тыс. единиц транспортных средств, что позволило переломить отрицательную динамику старения парка. В результате повысилась выработка, стало меньше отказов, сходов с линии, существенно снизились затраты на ремонт.

— Вы коснулись темы лизинга, какой экономический эффект приносит данная форма работы?

— Как лизинговая компания в минувшем году ЗАО «Спецнефтетранс» участвовало в программах господдержки автомобильной отрасли. Это дало нам возможность воспользоваться бюджетными субсидиями на приобретаемые транспортные средства. Если кратко, то в рамках этих программ

наши дочерние общества смогли приобрести транспорт на 40 млн рублей дешевле.

Расчётная экономия по налогу на прибыль за счёт заведения инвестиционной программы 2015 года в лизинг составила 108 млн рублей (на срок лизинга). Эти деньги также остаются в компании.

В апреле вышло постановление правительства о продлении программы льготного лизинга на этот год. Работа в этом направлении будет продолжена.

— Помимо покупки техники, ещё одна значимая составляющая в расходах любой транспортной компании — топливо.

— Для понимания цены вопроса: годовая потребность нашего парка — свыше 90 млн тонн топлива. В нынешних ценах — это 3,5 млрд рублей.

В связи с налоговым манёвром, предпринятым государством в нефтяной отрасли, цены на топливо на

внутреннем рынке в минувшем году выросли на 5–6%. В этом правительство уже дважды поднимало ставку акцизов на бензин и дизтопливо для пополнения бюджета, что также не может не отразиться на стоимости ТСМ.

Большая роль в снижении обществами затрат на топливо в компании отводится системе спутникового мониторинга и, в частности, эффективному функционированию Программно-технического комплекса мониторинга транспорта. Как показывает опыт применения систем мониторинга, уже удалось добиться снижения удельного расхода топлива в среднем на 5–15%. В условиях роста цен значимость поддержания ПТК МТ в актуальном состоянии возрастает ещё больше.

— Одним из значимых проектов 2015 года стала реорганизация в сегменте перевозок СНП.

Эффективное партнёрство между ПАО «ЛУКОЙЛ» и ЗАО «Спецнефтетранс» в сегменте «Сбыт»

Проект	Задача	Результат
Модернизация парка ТС в сегменте перевозок СНП	Посредством формирования парка оптимальной грузоподъёмности добиться повышения производительности и снижения издержек	— В 2013–2015 гг. Группа «Спецнефтетранс» инвестировала на эти цели 1057 млн руб.; — Приобретено 323 единицы тягачей и полуприцепов; — Средний возраст парка снижен до 3 лет
Оснащение парка ППЦ оборудованием для нижнего налива	Рост производительности, повышение промышленной и экологической безопасности, сокращение времени заправки и слива	— Приобретено 127 полуприцепов с системой нижнего налива для обслуживания нефтебаз ПАО «ЛУКОЙЛ» в городах Видное, Волгоград, Вологда, Солнечногорск, Софрино
Повышение производительности АЗС Группы «ЛУКОЙЛ»	Повышение производительности, снижение издержек, совершенствование логистики перевозок	— Ликвидация контейнерных АЗС; — Увеличение маневровых площадей; — Изменение режима работы
Передача диспетчеризации перевозок СНП на объектах ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт»	Повышение производительности, снижение издержек, совершенствование логистики перевозок	Для ПАО «ЛУКОЙЛ»: — В Нижегородской и Вологодской областях диспетчеризация перевозок СНП с нефтебаз на АЗС осуществляется силами Группы «Спецнефтетранс» без взимания платы за данные услуги Для Группы «Спецнефтетранс»: — Дополнительное конкурентное преимущество
Изменение логистики снабжения нефтепродуктами нефтебаз и АЗС Волгоградского региона (проект одобрен в ПАО «ЛУКОЙЛ»)	Выработка оптимальной схемы доставки СНП с ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» автомобильным транспортом	Для ПАО «ЛУКОЙЛ»: — Рассчитанный ежегодный экономический эффект 165 млн руб.; — Высвобождение вагоно-цистерн для НПЗ; — Сокращение расходов на содержание трёх нефтебаз; — Увеличение операционного дохода (ЕБИТА); — Снижение товарных остатков; — Сокращение отвлечения оборотного капитала; — Снижение сроков оборачиваемости запасов; — Сокращение штрафов за сверхнормативный простой вагоно-цистерн; — Сокращение расходов на приобретение запорно-пломбирующих устройств Для группы «Спецнефтетранс»: — Дополнительные доходы
Создание сервисной диспетчерской службы для обеспечения перевозки СНП на АЗС ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» (проект в разработке)	Осуществление контроля в круглосуточном режиме, повышение сохранности перевозимых СНП	Дополнительные возможности контролировать качество и сохранность доставляемых нефтепродуктов
Производство облегчённых ППЦ на базе ОАО «ЛК-Транс-Авто» (проект в разработке)	Повышение производительности и снижение издержек	Для Группы «Спецнефтетранс»: Создание нового направления деятельности, дозагрузка ремонтных мощностей, повышение конкурентоспособности, снижение затрат на инвестиционную составляющую
Аутсорсинг транспортных услуг в ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт»	— Оценка технического состояния парка ТС; — Оценка условий труда; — Оценка резервуарного парка АЗС; — Расчёт тарифной сетки доставки с нефтебаз на АЗС; — Определение параметров коммерческого предложения	— Участие Группы «Спецнефтетранс» в качестве главного консультанта по выведению непрофильных автотранспортных активов; — Выделение транспортных активов из состава сбытового общества в самостоятельное предприятие
Брендинг символик ПАО «ЛУКОЙЛ» транспортных средств, перевозящих СНП	Укрепление партнёрских отношений между ПАО «ЛУКОЙЛ» и ЗАО «Спецнефтетранс»	Продвижение бренда ПАО «ЛУКОЙЛ»
Заправка транспортных средств на АЗС «ЛУКОЙЛ»	Укрепление партнёрских отношений между ПАО «ЛУКОЙЛ» и ЗАО «Спецнефтетранс»	— 92 млн л — объём топлива, приобретенного обществами Группы «Спецнефтетранс» на АЗС «ЛУКОЙЛ» в 2015 г.; — Получение обществами Группы «Спецнефтетранс» единой 7% скидки по картам «Ликард»
Сопровождение автопробегов	— Предоставление оборудования для заправки топлива на автопробегах «60 часов за рулём»; — Сопровождение автопробега «Шёлковый путь» и предоставление оборудования для заправки	Укрепление партнёрских отношений между ПАО «ЛУКОЙЛ» и ЗАО «Спецнефтетранс»

— В сегменте «Сбыт» была завершена консолидация перевозочных активов вокруг двух крупных административных центров. Волгоград на юге — на базе ОАО «ЛК-Транс-Авто», в центральной части — ООО «АТП-СНТ».

Одновременно велась работа над проектами по оптимизации перевозок СНП. Сегодня в «ЛК-Транс-Авто» в активной фазе находится реализация проекта изменения первичной и вторичной логистики снабжения нефтебаз и доставки топлива на АЗС Нижневолжского региона. Это позволит заказчику сократить расходы на транспортировку топлива и содержание нефтебаз на 165 млн рублей в год.

В «АТП-СНТ» разрабатывается проект по созданию сервисной диспетчерской службы, которая будет осуществлять контроль за перевозками в круглосуточном режиме. Благодаря этому заказчик получит дополнительные возможности контролировать качество и сохранность доставляемых нефтепродуктов.

Оба этих проекта — пример того, что сегодня мы готовы предлагать нашим заказчикам не просто транспорт для перевозки груза из точки А в пункт Б. Мы оказываем услугу — берём на себя весь комплекс задач по организации доставки грузов с максимальной выгодой для заказчика. Это касается не только сегмента перевозки СНП. В условиях тендерных процедур именно такой подход должен стать нашим конкурентным преимуществом.

— Ещё одно направление работы компании — авторемонтная деятельность. Как оно развивается в условиях кризиса?

— Выделение ремонтной деятельности из состава большинства обществ в самостоятельный бизнес-процесс позволило актуализировать её, сделать эластичной в зависимости от реальной потребности в данных услугах для каждого общества. Сегодня эффективность «Стратегии развития в области ремонта и технического сервиса ЗАО «Спецнефтетранс» во многом подтверждается результатами, которые демонстрируют автотранспортные общества.

Раньше ремонтные подразделения работали не по потребности, а по факту своего существования. Нам удалось изменить ситуацию. В качестве примера: после вывода ремзоны из автотранспортных обществ, расположенных в Лангепасе и Покахи, объём ремонтных работ в нормочасах сократился более чем на 50%. Оказалось, что этого вполне достаточно для того, чтобы поддерживать парк в работоспособном состоянии.

Ещё один важный момент: удалось не только сократить неэффективные простои ремонтного персонала, но и выработать реальные стимулы, чтобы работать и зарабатывать. Если раньше автослесарь получал «восьмёрку» только по факту присутствия на работе, то сегодня он знает: без подписанного наряд-заказа время, проведённое на рабочем месте, оплачено не будет. В «РСТ-1» мне понравился стенд, на нём маркером пишут фамилию, дату, количество отработанных часов. Каждый может проверить, сколько он выработал, посчитать, сколько он получит.

Контроль со стороны заказчиков и самих работников привёл к тому, что ремонтная деятельность серьёзно повысила свою эффективность. В масштабах Группы это привело к оптимизации структуры и производственных баз автотранспортных и дорожных обществ, численности ремонтного персонала, снижению издержек. Речь идёт об экономии в сотни миллионов рублей. Это позволило нам значи-



«Стратегия развития в области ремонта и технического сервиса» переходит на более высокий этап реализации.

тельно обновить парк, улучшить условия труда и повысить конкурентоспособность компании на рынке.

Сегодня в рамках «Стратегии» почти во всех регионах деятельности компании, за исключением Нижнего Поволжья, ремонтные блоки уже выведены в самостоятельные предприятия. В прошлом году эта работа была продолжена на базе Урайского УТТ, где ремонтные подразделения объединили в филиал с перспективой выделения его в дочернее общество.

— Какие шаги предпринимаются для повышения загрузки ремонтных мощностей?

— Здесь следует отметить целый ряд проектов. Во-первых, создание снегоболотохода «Борей». Это ко-

закупили напрямую у производителя 55 шасси модели «КамАЗ-43118». На них мы планируем устанавливать, в зависимости от потребности, различное «верхнее» оборудование, применяемое для обеспечения технологии нефтедобычи, — ППУ, цистерны, АДПМ, вахтовки. Собранная техника будет направляться в дочерние общества.

Мы предусмотрели два варианта решения этой задачи.

Первый: часть сборки уже ведется на мощностях «Автодормашсервиса» в полном соответствии с заводской технологией. В марте там была собрана первая ППУ для Когалымского УТТ. Исключив из производственной цепочки компанию-посредника, мы таким образом получили экономию

— Блок вопросов, связанных с инфраструктурными проектами, неожиданно оказался наиболее объёмным в сегодняшнем разговоре.

— Это только подчеркивает, что для Группы «Спецнефтетранс», которая представляет единый производственный комплекс, не существует второстепенных проектов. Системная работа и продвижение вперёд по всем направлениям является залогом успешного развития даже в условиях макроэкономической нестабильности.

Причина, почему мы в сегодняшнем разговоре столько внимания уделяем вопросу снижения затрат, проста. Заказчик в целом удовлетворён уровнем технического обеспечения и состоянием нашего парка. В условиях кризиса цена — главный индикатор, определяющий интерес клиента к услуге. И для нас прозрачность ценообразования услуги не менее важна, поскольку даёт возможность понимать точку отсечения, за которой проект перестает быть интересным. На это и направлены инфраструктурные проекты, о которых мы с вами говорим.

Активизировать эту работу можно только одним путём — профессиональным отношением каждого менеджера, ИТР к порученному делу, поиску новых решений. Даже минувший кризисный год, каким бы сложным он ни был, такие возможности предоставлял, и мы постарались ими воспользоваться.

Производственные показатели деятельности авторемонтных обществ Группы «Спецнефтетранс» за 2015 г.

№	Показатели	АДМС	РСТ-1	РСТ-2	РДМ	Филиал Урайского УТТ
1	Производственная программа (н/час)	129 969	124 384	92 529	262 530	48 808
2	Выработка на 1 рабочего в месяц (%)	63	89	55	82	46
3	Привлечение водителей к ремонту (н/час)	0	0	16 974	19 572	0
4	Объёмы инвестиционной программы (тыс. руб.)	2 249	694	23 199	7 736	3 132

лётный вездеход, предназначенный для доставки работников и грузов на удалённые, труднодоступные месторождения, для обслуживания трубопроводов и линий электропередач, прежде всего в арктической тундровой зоне. Тяжёлая гусеничная техника, типа «Витязей», стоит дорого. Да, в некоторых случаях она незаменима, но, как показывает практика, с большинством задач может справиться менее затратная в эксплуатации техника.

Во-вторых, выход гусеничных машин в тундру в летний период жёстко ограничен экологическим законодательством. Поэтому в 2015 году на базе ООО «Автодормашсервис» в Чернушке было организовано производство снегоболотоходов. Уже построено три машины.

В апреле для представителей нефтедобывающих обществ ПАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «РИТЭК», ОАО «Сургутнефтегаз» на тест-драйве были представлены пассажирская и грузопассажирская модификации «Борей». Производственная программа этого года — 8-10 единиц.

При этом «Борей» — только начало нового направления работы, которое в публичном пространстве ещё не было представлено.

— Сегодня мы уже можем говорить об этом?

— Речь идёт о проекте, который в большей степени следует отнести даже не к вопросу о дозагрузке ремонтных мощностей, а к повышению эффективности инвестиционной политики компании, о чём мы говорили чуть раньше.

С этой целью в текущем году мы

в 700 тыс. рублей на одной единице техники. Потребность Группы «Спецнефтетранс» в ППУ на 2016 год составляет 16 машин.

Второй вариант. По тем видам надстроек, которые мы сами пока не монтируем, будут проведены тендеры среди компаний-установщиков. Заказ получит тот, кто предложит лучшие условия.

Таким образом, мы убиваем сразу двух зайцев. Во-первых, исключается удорожание по камазовским шасси (это около 20% за год, — ред.). Во-вторых, общества смогут получать необходимую технику именно тогда, когда нам нужно, и по более выгодной цене. В итоге мы получаем значительную экономию по инвестиционной составляющей и при этом дозагружаем собственные мощности.

— Не менее важно, что собирая и ремонтируя эти машины, мы получаем возможность наработать новые компетенции. А благодаря обратной связи с заказчиками наши специалисты смогут оперативно вносить необходимые изменения в технологию.

— Если вернуться к ППУ, то сегодня для разогрева котла установки подаётся дизельное топливо. При нынешних ценах на ТСМ это то же самое, что топить его ассигнациями. Мы полагаем, что изменение технологии позволит использовать более дешёвые виды горючего.

В заключение этой темы добавлю, что в разработке находится ещё один проект — по изготовлению на базе ремонтных мощностей «ЛК-Транс-Авто» полуприцепов-цистерн ёмкостью 40 кмб в облегчённом варианте. Данное решение также призвано снизить инвестиционные расходы по сегменту «Сбыт».

В несколько строк

■ В 2015 г. в ОАО «ЛК-Транс-Авто» средняя грузоподъёмность автопарка в сегменте перевозок СНП выросла с 29 кмб до 32 кмб.

Прежде всего этому способствовало приобретение ППЦ с алюминиевыми ёмкостями 32,5 кмб. Увеличение объёма перевозимого продукта на 4,5 кмб по отношению к ППЦ со стальными ёмкостями позволило повысить конкурентоспособность подвижного состава. Новые полуприцепы поступили в общество в декабре 2015 г. — феврале 2016 г. и эксплуатируются в составе с тягачами «Mercedes-Benz Ахог 1840». Ожидаемый экономический эффект от замещения субподрядного транспорта составит 5 млн рублей.

■ В текущем году парк Лангепаского УТТ пополнит техника, приобретаемая при ликвидации аварийных ситуаций.

Для этих целей будут приобретены илососная машина АКНС -16-6560 на шасси КамАЗ 6560-3198-43 и гусеничный плавающий вездеход ГЕОМАШ ГТМ — 0,8Р с рекультивационным оборудованием.

Всего в этом году обществом запланировано приобрести 43 единицы техники. Объём инвестиционной программы составляет 102 млн рублей.

■ В ООО «УТТ-1» в течение минувшего года удалось полностью вернуть объёмы работ по ООО «Когалым НПО-Сервис» и статус генерального подрядчика по транспортным услугам.

Однако по плану развития предприятия ударило прекращение работы когалымского филиала компании «ПетроАльянс» (крупный подрядчик рынка нефтесервисных услуг, входит в группу компаний «Schlumberger»), что привело к снижению объёмов работ, предоставляемых УТТ-1 для ООО «БВС Евразия» и ООО «БКЕ».

Общество победило в тендере по зимнему заводу грузов для ООО «ЛУКОЙЛ ЭПУ-Сервис», что является для транспортников новым объектом работ.

■ В ООО «Ремспецтранс-2» завершается капитальный ремонт здания центральной РММ в г. Усинске.

В IV квартале 2015 г. на эти цели было направлено 7,2 млн рублей. Это позволило реконструировать внутрицеховые коммуникации, произвести замену деревянных окон на стеклопакеты, модернизировать систему освещения, переоборудовать инструментальный цех под проходную.

Комплекс работ, рассчитанных на I полугодие текущего года, включает реконструкцию системы приточно-вытяжной вентиляции, демонтаж-монтаж пожарной сигнализации, ремонт бетонных полов, ремонт и покраску внутренних стен и ферм, углубление и ремонт смотровых канав на сумму 20,7 млн рублей. На обновление гаражного оборудования, приобретение слесарных инструментов и средств малой механизации направлено 2,1 млн рублей.

Реализация этого инвестпроекта позволит в будущем сократить сроки выполнения ремонтных работ и увеличить выработку основного производственного персонала, повысит культуру производства, позволит оптимизировать производственные площади и коммунальные расходы.

Рост курса валют и падение цен на нефть отразились на экономике предприятия. Так, стоимость гаражного оборудования увеличилась в среднем на 12,3%. Зато стоимость 1 тонны нефти для производства собственной тепловой энергии на участке в п. Верхнеколвинский снизилась на 13,7%.

— Спасибо за интервью, Роберт Фанузович.

Беседу вёл Олег ОПУТИН

Год непростых испытаний

Несмотря на это, дорожники выполнили план по доходам



Об итогах работы дорожностроительного комплекса ЗАО «Спецнефтьтранс» в 2015 году рассказывает заместитель генерального директора по строительству и эксплуатации автомобильных дорог А.Г. Карымов.

— По итогам года доходы от деятельности дорожников составили 7396 млн рублей при плане 7094 млн рублей. Выполнение — 104%.

Доходы по дорожным обществам распределились следующим образом:

сторожений. В целом за 2015 год при плане 1614 тыс. кубометров обществу было отсыпано 1791 тыс. кубометров грунта, или 111% к плану.

Дорожные общества группы, работающие в Западно-Сибирском регионе — «Дорстройсервис» и «Нефтьдорстрой», у которых объёмы отсыпки незначительные, в минувшем году отработали стабильно.

Содержание автодорог и зимников

На содержании обществ Группы «Спецнефтьтранс» в 2015 году находилось 12062 км автодорог различных категорий и 1937 км автозимников.

ООО «Дорстройсервис» в рамках действующего контракта нарастило объёмы более чем на 400 млн рублей. В первую очередь сказалось увеличение объёмов по строительству и содержанию автозимников протяжённостью 223 км к разведочным скважинам Варейского, Хальмерпаутинского и Южно-Мессояхского месторождений,



Несмотря на общее снижение объёмов отсыпки, дорожные общества план 2015 г. по капитальному строительству выполнили.

Планы и задачи

План по доходам дорожных обществ на 2016 год был сформирован на уровне 6632 млн рублей. Это на 10% ниже по сравнению с предыдущим годом, прежде всего в связи с сокращением объёмов отсыпки в ЗАО «Транс-Строй» и ООО «Дорос» на 12% — до 2166 тыс. кубометров.

Содержание дорог запланировано на достигнутом в минувшем году уровне — 11981 км, автозимников — 1248,5 км, на 46% выросли плановые объёмы по капитальному автодорог.

Несмотря на то что стоимость нефти в этом году немного подросла, а рубль в последнее время укрепился, ситуация в экономике продолжает оставаться сложной. В связи с этим обществам необходимо уделить внимание работе по оптимизации затрат и поиску новых заказчиков.

И такая работа идёт. Например, «Дорстройсервис», основным направлением которого традиционно было содержание и строительство автодорог и автозимников, ведёт поиск объёмов по отсыпке. В январе-феврале, победив в тендере, общество выполнило работы по отсыпке площадки в Ямало-Ненецком АО на условиях субподряда у ООО «Нафтогаз-Бурение» для нового генерального заказчика «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз».

Говоря о перспективах развития дорожно-строительного комплекса Группы «Спецнефтьтранс», мы большое внимание уделяем полуострову Гыданский в Ямало-Ненецком АО. «Дорстройсервис» сегодня содержит в этом регионе около 60 км автодорог и более 400 км автозимников, тем самым оказывая ПАО «ЛУКОЙЛ» помощь в освоении месторождений Большехетской впадины. Сезонные дороги играют стратегическую роль в обустройстве Пякхинского месторождения. Напомним, нефтяная компания планирует осуществить пуск первой очереди месторождения в промышленную эксплуатацию уже этим летом. Кроме того, ООО «Дорстройсервис» заключило двухлетний договор о круглогодичном содержании 44 км автодорог с дочерним обществом ООО «Газпромнефть» — ЗАО «Мессояханефтегаз» на общую сумму 56 млн рублей, есть перспективы сотрудничества по капитальному строительству, строительству и содержанию автозимников.

Запуск Пякхинки открывает для нас новые горизонты сотрудничества, которые обсуждались на недавно про-

шедшей там встрече с руководством ТПП «Ямалнефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь». Мы имеем возможность принять на содержание, по мере сдачи в эксплуатацию, ещё 100-120 км автодорог. Сейчас прорабатываем программу сотрудничества на 2016-2018 годы.

Следующим этапом освоения ре-

готовы с нами сотрудничать по самым сложным проектам. А когда ты участвуешь в такой работе по стратегическому планированию как равноправный партнёр, это дополнительная мотивация сделать свою работу хорошо.

Мы, со своей стороны, наблюдаем, как нефтяники продолжают двигаться на северо-восток. В феврале, с опережением сроков, приступили к геологоразведке на Восточно-Таймырском лицензионном участке в Красноярском крае. В настоящее время там начаты полевые сейсморазведочные работы 2D. В этом сезоне по этому направлению будет отработано 1000 пог. км. Как только нефтяники будут понимать, что там есть нефть, газ, мы будем готовы предложить свои услуги. Это новый регион для ПАО «ЛУКОЙЛ», и для нас тоже соответственно. И наша задача — быть нужными всегда нашим стратегическим заказчикам, способствовать эффективному выполнению их производственных программ.

Одним из важнейших инфраструктурных проектов текущего года в дорожно-строительном сегменте следует отметить доработку и внедрение проекта по программному модулю «Управление в ДСО». Проектный офис, в составе которого сегодня работают представители головной компании, ИТЦ, дочерних обществ, решает комплекс задач по автоматизации процесса производственной деятельности мастера, начальника дорожного участка, а также модернизации процесса планирования и контроля ресурсов.

Доходы ДСО Группы «Спецнефтьтранс» в 2015 г.

тыс. рублей

№ п/п	Дочернее общество	План	Факт	Отклонение, %
1	ООО «Дорос» (Чернушка)	1144945	1200759	4,9%
2	ООО «Дорстройсервис» (Когалым)	3503597	3507018	0,1%
3	ООО «Нефтьдорстрой» (Урай)	631606	650406	3,0%
4	ЗАО «Транс-Строй» (Усинск)	1813897	2038074	12,4%
5	ВСЕГО:	7094045	7396257	4,2%

Капитальное строительство

В связи с падением цен на нефть заказчики в минувшем году серьёзно сократили свои программы по бурению и освоению новых месторождений, соответственно, сократились объёмы строительства автодорог и кустовых оснований. Если в 2014 году силами группы было отсыпано около 5500 тыс. кубометров грунта, то в минувшем году только 2647 тыс. кубометров.

В первую очередь сокращение ударило по обществам, в чьём портфеле заказов объёмы по отсыпке составляют львиную долю работ, — ООО «Дорос» и ЗАО «Транс-Строй».

С целью компенсации выпавших объёмов работ в Пермском крае «Дорос» в феврале сформировал удалённое подразделение в г.Усинске в составе 20 единиц техники, где вахтовым методом было занято около 100 человек. Силами этого дорожного участка в 2015 году было построено три кустовых площадки с подъездными дорогами для ТПП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз» с общим объёмом отсыпки 150 тыс. кубометров. Возможность работы на севере «Доросу» обеспечило принятое в компании решение о замещении сторонних субподрядчиков «Транс-Строй». Это позволило обществу выполнить работы на сумму 90 млн рублей.

В феврале текущего года люди и техника участка были переброшены в Ухтинский регион, где на объектах нефтесодобывчи была произведена отсыпка кустовых оснований и подъездов к ним общим объёмом около 77 тыс. кубометров. Работы в регионе продолжаются.

ЗАО «Транс-Строй» реализовало ряд пилотных проектов для иностранных буровых компаний по обустройству Воейского и Верхневоейского ме-

а также объёмы дорожно-строительных работ по мемориальному комплексу «Парк Победы» в г. Когалыме и благоустройству к юбилею города.

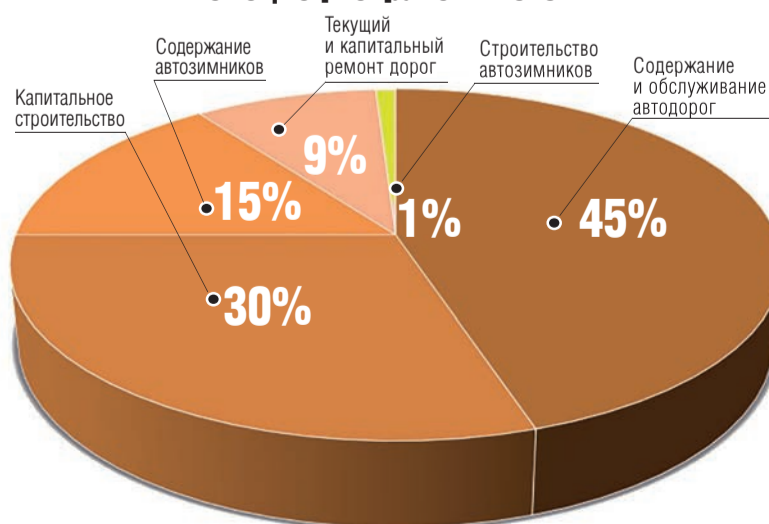
«Нефтьдорстрой» продолжал успешно реализовывать свою стратегию по расширению рынков сбыта, оказывая услуги не только обществам Группы «ЛУКОЙЛ», но и другим компаниям. Так, например, в прошлом году были заключены новые контракты с «РН-Няганьнефтегаз». Общая сумма контрактов на внешних заказчиков составила 253 млн рублей — 42% в общем объёме.

В марте 2016 года «Транс-Строю» были переданы дополнительные объёмы по строительству автозимника к новому — Командишорскому месторождению протяжённостью 47,4 км для ТПП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз». Заказчику было важно успеть выйти на эти участки с техникой в марте-апреле для проведения геологоразведки и разведбурения, поскольку речь идёт о поддержании объёмов добычи.

В прошлом году по сегменту «Строительство и содержание автозимников» получен доход в объёме 1035 млн рублей.

В минувшем году дорожные общества, стремясь увеличить объёмы заказов, направляли заявки на участие в 103 тендерах и аукционах, приняли участие в 80 и победили в 35 из них. Каждое ДСО заявлялось на трёх-четырёх площадках электронных торгов. Кроме того, велась работа по поиску новых заказчиков путем переговоров и представления коммерческих предложений. В результате проведённой работы были заключены договоры на общую сумму 614 млн рублей.

Структура доходов по видам работ ДСО Группы «Спецнефтьтранс» в 2015 г.



■ Экономика

Чудес не надо, нужна система управления

В этом убеждён О.В. Филиппов, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике



Побеждать обстоятельства

— В минувшем году в целом хорошо отработали автотранспортные общества. Во многом благодаря этому компания добилась перевыполнения плана по доходам, прибыли и рентабельности.

В качестве примера следует отметить работу руководства и коллектива ЗАО «Нижнеодесское УТТ», где сложную макроэкономическую ситуацию усугубило неустойчивое финансово-экономическое положение самого общества. Напомню, что в 2015 год общество вступило, потеряв значительную долю рынка, в результате чего его доходы упали на 70%. В связи с этим ситуацией можно сравнить с боевой задачей военных моряков, где одним из условий обеспечения живучести корабля является готовность личного состава вести борьбу за спасение судна.

Мобилизовав внутренние ресурсы, на предприятии реализовали программу оптимизации затрат и жесточайшей экономии. В результате, хотя общество и не дотянуло до уровня доходов, определённого бизнес-планом (заказчики волевым решением сняли ряд объектов), но по чистой прибыли и рентабельности план был перевыполнен.

У дорожников, чья деятельность в значительной степени проектная, также возникли проблемы в связи с тем, что заказчики заморозили ряд объектов по строительству. В такой ситуации важно рационально использовать имеющиеся ресурсы и учитывать внешние факторы, влияющие на уровень затрат и прибыли.

Например, если речь идёт об автотранспорте, значительная роль отводится погодному фактору. Строить его не начнёшь, если не лёг снег и не пришли морозы. Поэтому бригады в тундре могут сидеть в вагончиках без дела, а общество будет нести расходы. Построили, начали содержать, а морозов опять нет — метели, пурга. Снег приходится грести почти круглосуточно, соответственно, топливо летит, техника ломается, переработка зашкаливает. Но даже когда сидели без работы, — деньги людям всё равно платили. Начали работать — их полетело ещё больше.

В такой ситуации в начале минув-

шего года оказался «Транс-Строй», сработавший в первом квартале с убытками. Такого я не припомню. В результате по году план по доходам всё же был выполнен, но по чистой прибыли и рентабельности — нет. Этой ситуации можно было избежать, если бы своевременно предприняли ряд шагов.

Заказано, например, 10 бульдозеров и 30 человек. Но погодные условия — не те, что были заложены в сценарий, и чтобы сохранить зимник, приходится выводить уже 25 машин и 60 работников. Раз затраты выше, то, по логике, следует пересмотреть цену. Убедить заказчика непросто, но для этого в руках должны быть реальные цифры затрат и нормативы. Существуют формулы расчёта объёмов снегопереноса и снега, подлежащего уборке. На их основании нетрудно рассчитать потребность в снегоуборочной технике. Необходимо активнее работать с заказчиками.

Владеть информацией

Выше приведён конкретный пример, для чего нам нужен модуль «Управление производством дорожно-строительного общества», разработку которого на базе ИС мы ведём сегодня. Задача проектного офиса — оптимизировать работу дорожников со сметами по объектам работ, актуализировать существующие внутренние регламенты взаимодействия отделов и служб ДСО. Компания этому проекту уделяет особое внимание, поскольку цена ошибки при принятии решения здесь очень высока: в производственном процессе задействовано много персонала и техники, на результат оказывает влияние множество внешних факторов — заказчики, супервайзеры, погодные условия, о которых мы говорили выше.

В модуле будут задействованы различные подразделения ДСО, у каждого сотрудника будет персональный виртуальный рабочий кабинет с удобным интерфейсом. Менеджер производственного отдела заводит смету объекта работ, определяет, сколько и каких ресурсов потратить. Транспортный отдел подберёт необходимую технику по госномерам, кадровый — работников по фамилиям. Снабженцы определят необходимые материалы и склады. И линейные руководители, те, кто работает «в полях», смогут увидеть план работы на день и какими ресурсами они обладают для решения поставленной задачи. По окончании рабочего дня им необходимо будет в сводке отчитаться о выполнении.

В период кризиса заказчики особое внимание уделяют экономически обоснованному транспортно-технологическому обеспечению своей деятельности. Всё большие объёмы работ распределяются по итогам тендеров, на конкурентной основе. Соответственно, нам важно чётко формулировать коммерческие пред-



Техника ЗАО «Нижнеодесское УТТ» работает на объектах стратегического заказчика - ПАО «ЛУКОЙЛ».

ложения и понимать себестоимость наших услуг. Планировать деятельность компании в целом и отдельных обществ, не имея на руках точных данных, не представляется возможным. Не надо пытаться эффективно управлять бизнесом с помощью чуда — для успешной работы нужна прозрачная, отлаженная система.

Прогнозировать будущее

На 2016 год доходы Группы «Спецнефтетранс» запланированы на уровне 22381 млн рублей. Это меньше, чем в 2015 году. Основное снижение — 764 млн рублей — запланировано на деятельность дорожных обществ. Главная причина — сокращение объёмов по перевалке грунта.

По транспортникам общее плановое сокращение составляет 176 млн рублей, в основном, как мы прогнозируем, по обществам технологического транспорта. В большей степени это связано со снижением доли по прочим разовым и сервисным подрядчикам. Многие из них в условиях кризиса сократили количество заказываемого транспорта или пересели на собственный.

Инвестиционная программа будет профинансирована за счёт собственных средств, без привлечения внешнего долгового финансирования. Она несколько выросла по сравнению с предыдущим годом — 1379 млн рублей. Из них на приобретение автотранспортных средств будет направлено 1303 млн рублей. Планируется закупить 431 единицу техники, в том числе по лизингу — 331. Средняя стоимость одного автомобиля составляет 3,02 млн рублей, при 2,8 млн рублей в прошлом году. Таким образом, среднее удорожание — 8%.

В этом году, в соответствии с решениями совещания руководителей обществ ЗАО «Спецнефтетранс» 2015 года, реализуется инвестиционный модуль мониторинга инвестиций. Все объекты инвестиции в учёте с начала года уже получают инвестиционный код проекта, по которому

в дальнейшем можно будет отследить действительную эффективность проекта. По-прежнему группа планирует участвовать в программе субсидирования лизинга, решение Минпромторга на этот год уже есть, ждём подписания соответствующего договора.

Следует отметить, что план может быть откорректирован в связи с изменением макроэкономических условий. И если говорить о прогнозах, то конъюнктура мирового рынка нефти начала немного улучшаться — цена с начала года выросла на 40%. И есть основания полагать, что она еще вырастет. Нефтяной кризис ударил не только по отечественной нефтянке. Согласно опубликованному 31 марта отчёту Минприроды РФ объём мировых инвестиций в нефтегазовом секторе за последние два года сократится с 850 млрд долларов до 520 млрд в текущем году, что уже влияет на снижение количества предложений. При этом ожидается сохранение высоких темпов роста спроса на нефть, и по прогнозам экспертов рынок жидких углеводородов перестанет быть профицитным уже во втором полугодии.

В ближайших планах нашего стратегического заказчика — ПАО «ЛУКОЙЛ» — пуск в эксплуатацию месторождения им В. Филановского и Пякхинского месторождения, развитие Ярегского нефтетитанового месторождения, проектов Денисовской впадины в Тимано-Печоре, начало работ на Восточно-Таймырском лицензионном участке, пуск гидрокрекинга вакуумного газойля на Волгоградском НПЗ. Во всех этих регионах действуют наши дочерние общества. Но это не повод расслабляться и полагать, что нефтяники нас автоматически должны приглашать для реализации этих проектов. В условиях тендерных процедур и стремления заказчика сокращать затраты нам необходимо доказывать и повышать нашу эффективность постоянно.

■ Комментарий

Заказчика надо заТресовать



Рус. Ф. Габдуллин, директор Информационно-технологического центра ЗАО «Спецнефтетранс»:

— Значение IT-направления работы возрастает с каждым днём. Прежде всего в силу того, что компания достигла тех масштабов при которых без должного ПО невозможно управлять активами и принимать своевременные и правильные управленческие решения.

В прошлом году была завершена тестовая эксплуатация проекта по формированию единой управленческой отчётности ремонтных обществ. В этом — будет сформирована годовая база данных, поскольку форма автоматически считает производительность, коэффициент загрузки производства, коэффициент эффективности использования персонала, выработку, расчётную стоимость ремонтного производства. И сегодня мы уже видим динамику работ по видам ремонтных воздействий: сколько нормочасов выполнено по ТО и ТР, сколько по диагностике ТС. Последняя позиция очень важна, поскольку от своевременной и точной диагностики зависит стоимость затрат на капремонт.

Благодаря модулю мы выяснили глубину проблемы, видим, что обществу есть ещё над чем работать. Главная проблема — корректность данных, вводимых в базу. Всё должно идти от первичного документа. А оказалось, что наряд-заказ кое-где выдавали уже при выдаче машины из ремонта. Кто-то сначала делал на бумаге, а уже другой человек заводил в компьютер... Наша задача — создать в каждом ремонтном обществе прозрачный бизнес-процесс.

Ещё один проект по ремонту был запущен в конце минувшего года — «Концепция программного комплекса по контролю за выполнением технического обслуживания и ремонтных работ транспортных средств сторонними организациями». Задача: создать систему учёта и базы данных по жизненному циклу каждого автомобиля, узлов, агрегатов для дочерних обществ, осуществляющих ремонт своей техники за пределами компании. В основном речь идёт об импортной технике. Это даст нам возможность понять совокупность всех затрат и стоимость владения по маркам машин, вероятность отказов того или иного автомобиля. Это новый этап развития ремонта — философский. В качестве площадки для тестовой эксплуатации определено ООО «АТП-СНТ».

Есть ещё целый ряд IT-проектов, в разработке которых специалисты ИТЦ принимают активное участие. Повышение актуализации ПТК УМТ, разрабатываемый сегодня на базе «АТП-СНТ» проект по обеспечению сохранности и качества перевозимых СНП — эти разработки направлены не только на снижение собственных затрат, но и на то, чтобы дополнительно заинтересовать наших клиентов в сотрудничестве. Выступая носителем некоего инновационного знания, технологий ноу-хау, мы можем предложить более востребованную услугу. Например, если речь идёт о сохранности перевозимых грузов. Выход на долгосрочные партнёрские взаимоотношения позволит говорить о том, что такие проекты, на первый взгляд — для «внутреннего пользования», приносят компании реальную добавленную стоимость. То есть, по сути, заказчик будет готов платить за предоставляемую компанией информацию.

■ К истории вопроса

«Медведь» из Чернушки

«Борей» был рождён в Прикамье. По-стойте, скажет зрелищный читатель, а какое отношение имеет крылатый бог северного ветра, сын бога звёздного неба Астрея и богини утренней зари Зос, к югу Пермского края? Где Древняя Греция, а где мы? И кому в равнинно-холмистом Приуралье понадобились болотоходы? Вдогонку ещё один вопрос от интеллектуалов: почему на логотипе «Борея» изображён медведь?! Теперь все по порядку.

Чернушкинский «Автодормашсервис», где строит «Борей», — одно из дочерних обществ транспортной компании «Спецнефтранс». Стратегический заказчик транспортных — Группа компаний «ЛУКОЙЛ».

Большая часть месторождений, которые обслуживают транспортники, сосредоточена в северных широтах. — Республике Коми, Ненецком, Ханты-Мансийском автономных округах. Разработка залежей без вездеходов невозможна, поскольку в тундре среди болот дорог нет.

Главный инженер «Автодормашсервиса» Олег Деткин раскрывает технические детали проекта: «В парке компании 8 500 единиц различной автотранспортной техники. Много техники повышенной проходимости — «Уралы», «КамАЗы», «ТРЭКОЛы»; немало гусеничных машин, — от «газушек» ГАЗ-34039 и «Бобр» до сочленённых ДТ-30 «Витязь» и ВУ-206 «Лось». Условия, в которых приходится осуществлять перевозки, самые различные, вплоть до экстремально тяжёлых, когда не хватает даже возможностей полноприводных автомобилей. И вот тут возникают проблемы. Имеющиеся колёсные вездеходы обладают недостаточной грузоподъёмностью, да и надёжность их оставляет желать лучшего. Остаётся гусеничная техника, но, во-первых, выход ей в тундру закрыт, пока не лёг снег. А во-вторых, «танки» гораздо дороже в эксплуатации».

Учитывая требовательность потенциальных заказчиков, в Чернушке к разработке вездехода отнеслись более чем серьёзно. На предприятии был создан участок сборки, который возглавил Павел Кочкин. Разработали оснастку и приспособления для производства, закупили необходимые комплектующие и материалы. Покупных агрегатов, кстати, оказалось немного — двигатель, коробка передач, раздатка, детали рулевого управления. Рама, кабина, пассажирский модуль, бортовые редукторы и подвеска — всё это изготовлено в «АДМС».

Команде участка в составе сварщика Владимира Сергеева, автослесаря Александра Женина и Максима Кормышова, автоэлектрика Николая Бобровниченко и слесаря Андрея Кузьминых потребовалось три месяца, чтобы собрать первый снегоболотоход и вывести его на испытания в поля.

В коллективе предприятия родилось и имя для вездехода, которое выбрали по итогам конкурса. Назвали в честь покровителя северных широт, где и будет работать машина. А косолапый на логотипе — это олицетворение мощи и силы, а также указание на место рождения новинки: медведь — геральдический символ Пермского края. Кстати, пермский звериный стиль издревле почитался и коренными обитателями просторов Республики Коми и Западной Сибири.

«Там наш «медведь», — уверен Владимир Касаткин, директор «Автодормашсервиса», — сможет составить достойную конкуренцию не только традиционному тундровому транспорту — оленям, но и многим образцам вездеходной техники».



К тест-драйву «Борея» всё готово. Огромный шатёр отсвечивает на весеннем солнце окнами в пол — здесь уже идёт регистрация гостей. Вдоль деревянного тротуара, оказавшегося весьма кстати после дождика в четверг, флаги с логотипом «Борея». Мотодром на окраине Перми, состоящий из пригорков, холмов, рытвин, канав, утыкан оранжевыми стойками — указателями для вездехода: «ты сюда не ходи!» Но «бездорожнику» ограничители и не нужны. Обзорная площадка на одном из холмов, — настоящий наблюдательный пункт для командного состава нефтедобывающих компаний. Отсюда трасса — как на ладони. Очень удобно, чтобы в полной мере оценить новинку.

А где же сами «Борей»? Спрятать пару трёхметровых гигантов цвета апельсина трудно даже в прилегающих складках местности. Однако интрига.

Над головами заходит на посадку борт из Москвы. «Прилетели, — говорит директор «Автодормашсервиса» Владимир Касаткин, — начнём по расписанию».



Вездеход выполнен по двухвенной схеме: одна секция поворачивается относительно другой в поперечной вертикальной плоскости, проходящей через поворотно-сцепное устройство.

Таким образом, каждое звено приспособляется к рельефу независимо от другого.

На тест-драйве «Борей» представлен в двух вариантах: первый — пассажирский, способен перевозить до 15 человек. Второй — грузопассажирский, который берёт на борт пять человек и полторы тонны груза.



Александр Шайкин, начальник департамента транспортного обеспечения и связи ПАО «ЛУКОЙЛ» уже оценил удобство отделения для пассажиров и сейчас намерен поучаствовать в тест-драйве.

«Борей» уже успешно эксплуатируется на Харьятинском месторождении в Ненецком АО, — отмечает он, — кроме нефтедобытчиков, такая техника, наверняка будет востребована обществами Группы «ЛУКОЙЛ», занимающимися разработкой в труднодоступных районах других видов полезных ископаемых, — ОАО «Архангельскгеолодобыча» и ЗАО «Архангельскгеолразведка».



Конструкторы постарались использовать в машине как можно больше стандартных узлов и агрегатов. Например, 115-сильный дизельный двигатель D44L и механическая КПП взяты от лёгкого грузовика Hyundai, раздаточная коробка ГАЗ-3308 — от «Садко», гидрорулль ХУ-145 широко используется на грейдерах и погрузчи-

ках, цепные приводы — от отечественных комбайнов.

А вот кузов выполнен из алюминия, и в этом есть особый смысл. Во-первых, это позволяет снизить вес, а во-вторых, смешает центр тяжести вниз. Машина-то получилась очень высокой.

этой машине удалось объединить всё необходимое для вездехода: высокую проходимость и грузоподъёмность, надёжность, простоту в управлении и доступную цену?

■ Фоторепортаж

Сын неба: тест снегоболотохода «Борей»



О достоинствах вездехода рассказывает Алексей Самсонов, начальник УАТО ЗАО «Спецнефтранс». Уж полдень миновал, «Германа всё нет», — «Борей» представлен собравшимся пока только на экранах мониторов у стены.

— Ну вот, кстати, и они, — Самсонов показывает в сторону гигантов, которые вырывают из-за холма и практически синхронно причаливают к помосту под окнами. Эффектное появление «Борея» переводит презентацию в практическую плоскость.



В ходе осмотра новинок гости стараются пощупать всё своими руками, заглядывают под капот вездехода, забираются в пассажирский кунг, обсуждают компоновку ходовой части.



«Ходовка» впечатляет — четыре оси с огромными шинами «ТРЭКОЛ» 1300x700x533. Это позволило «Борею» серьёзно увеличить грузоподъёмность и полную массу машины, сохранив низкое давление на грунт.

Колёса установлены на продольных балансирах, которые, поворачиваясь, обеспечивают им максимально долгий контакт с неровной поверхностью.

Привод от полусей к колёсам осуществляется при помощи цепной передачи, причём балансирная рама одновременно выполняет роль масляной ванны, в которой работает цепь. Получилась очень компактная, надёжная и ремонтпригодная конструкция.

Продолжение на 8 стр.

■ Мнения

Надёжный, недорогой, проходимый, необходимый



Николай Николаев, вице-президент ПАО «ЛУКОЙЛ», генеральный директор АО «РИТЭК»:
— «Борей» впечатляет! Судя по техническим характеристикам, для этой машины преград практически не существует. Мы с коллегами убедились в этом, приняв участие в тест-драйве. Единственное: за такой короткий срок, сколько производится снегоболотоход, пока трудно оценить выносливость и срок службы техники. Но тест-драйв сомнений в его возможностях не оставил.



Александр Шайкин, начальник департамента транспортного обеспечения и связи ПАО «ЛУКОЙЛ»:
— Безусловно, сильная сторона «Борея» в том, что он на колёсном ходу. Жёсткие ограничения в передвижении по тундре на гусеничной технике в весенне-летний период и отсутствие дорог являются серьёзными препятствиями для повышения эффективности работы нефтяников в регионах Крайнего Севера.

Проект закона «Об Арктической зоне РФ» предусматривает возможность полного запрета передвижения по тундре и лесотундре механизированного транспорта, нарушающего почвенно-растительный покров за пределами дорог и иных трасс, специально отведённых в установленном порядке. В этом случае у разработчиков недр должна быть альтернатива по вездеходному транспорту.

В целом машина мне понравилась. Хороший вездеход. Легко берёт препятствия, быстро развивает скорость, достаточную для преодоления значительных расстояний. Ни с чем несравним по проходимости. В такой технике заинтересованы все недропользователи.



Александр Керн, заместитель генерального директора ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь»:
— На вид техника, конечно, хорошая, здесь нам продемонстрировали её возможности. Проходимость, возможность плавать — всё это воодушевляет. Но чтобы дать объективную оценку, нужно опробовать её в реальных условиях. Технику, конечно, возьмём, поработаем на ней — посмотрим, оценим. Она пригодится нам даже для работы в Пермском крае.



Владимир Жуков, советник представителя президента ПАО «ЛУКОЙЛ» в Пермском крае:
— В этой машине сочетаются самые необходимые качества. Здорово, что снегоболотоход «Борей» — на колёсах. Здорово, что он может перевозить как грузы, так и пассажиров там, где дорог просто нет, и преодолевает любые препятствия.

Вездеход — уникальный, причём цена у него доступная. Например, шведский гусеничный вездеход «Лось» стоит порядка 20 миллионов, а «Борей» — в четыре раза дешевле. Такая техника значительно облегчит труд нефтяников.



Дмитрий Проскура, начальник отдела транспортного обеспечения ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь»:
— Судя по техническим характеристикам, от «Борея» следует ожидать многого. На фоне конкурентов этот снегоболотоход — более чем нормальная техника, и по доступной цене. Посмотрим, как он покажет себя в реальных условиях эксплуатации. Надеемся, что в ближайшем будущем такие снегоболотоходы появятся у нас в Ханты-Мансийском АО, на Ямале. Нам такие вездеходы крайне необходимы, особенно летом.



Алексей Русаков, инженер УТТ, спецтехники и автомобильных дорог ОАО «Сургутнефтегаз»:
— До сих пор под впечатлением от тест-драйва! Как оказалось, заплыв по воде — не самое экстремальное испытание, которое было подготовлено на трассе. За рулём такой техники ещё и довольно прост в управлении.

Наша компания рассматривает эту технику для использования. У нас много объектов, которые находятся в труднодоступных местах. Да, вариант хороший. Попробуем: будем проводить испытания в той местности, где машина должна эксплуатироваться.

■ Мнения

Новая страница в истории



Анатолий Барков, председатель совета директоров ЗАО «Спецнефтьтранс»:

— Получилась комфортабельная, удобная, действительно вездеходная и, что немаловажно, недорогая машина. Очевидно, что «Борей» облегчит работу на удалённых нефтепромыслах. При подготовке «Борея» мы учитывали не только производственные задачи, но и экологические аспекты.

То, что вездеход выпускается в Пермском крае, не случайно: здесь у компании отличная промышленная база, позволяющая планировать дальнейшее развитие производственного направления холдинга.



Роберт Габдуллин, генеральный директор ЗАО «Спецнефтьтранс»:

— Идею начать выпуск вездехода подсказала сама жизнь. Заказчики «Спецнефтьтранса» работают на Крайнем Севере, в тундре, в болотистой местности. Работа компаний, с которыми мы сотрудничаем, не останавливается ни на минуту. И в этих условиях нам нужно перевозить людей и грузы. В нашем парке имеется вездеходная техника, но у неё есть минусы: либо она слишком тяжёлая и громоздкая — и тут возникают проблемы с её транспортировкой от объекта к объекту, либо на ней нельзя перевозить грузы и пассажиров. Нам и нашим партнёрам нужна универсальная машина. И специалисты «Автодор-машсервиса», построив «Борей», сумели решить эту задачу.



Алексей Самсонов, начальник управления АТО ЗАО «Спецнефтьтранс»:

— Снегоболотоход, собранный в Чернушке, — это венчурный проект, в котором материнская компания выступает инвестором. В ходе разработки и испытаний «Борея» учитывался опыт эксплуатации вездеходной техники в условиях севера. Важно, что по требованию заказчика он может быть дооснащён для решения широкого спектра производственных задач.



Владимир Касаткин, директор ООО «Автодор-машсервис»:

— Производство вездеходной техники — новая страница в истории ЗАО «Спецнефтьтранс». Ставить перед собой высокие цели и успешно их достигать — это в характере молодого и смелого коллектива АДМС. Предприятие готово выпускать до 12 машин в год, причём с учетом пожеланий заказчика.

Машина сертифицирована по всем стандартам дорожной безопасности. При всей своей вездеходной сущности «Борей» может передвигаться и по дорогам общего пользования, поскольку укладывается в стандарты по габаритам и оснащён необходимой светотехникой.



Александр Мигунов, директор ЗАО «Нижеволжское УТТ»:

— Такая машина будет востребована не только в тундре, но и в южных широтах, в степной и полупустынной зоне — Волгоградской и Астраханской областях. Например, при обслуживании объектов линейной инфраструктуры нефтедобычи. Высокая пассажироместимость и грузоподъёмность «Борея», возможность установки ремонтного и кранового оборудования делают его незаменимым при проведении ремонтных и аварийно-спасательных работ в труднодоступной местности.



Олег Деткин, главный инженер ООО «Автодор-машсервис»:

— Для нас была важна не только проходимость, но и то, чтобы пассажиры «Борея» преодолевали дорогу с комфортом. Это достигается высокой плавностью хода, автономной системой отопления и возможностью трансформации салона в спальный отсек. Конструкция машины состоит из простых узлов и агрегатов, применяемых в серийно выпускаемых автомобилях, что обеспечивает надёжность при эксплуатации. Машина может быть оснащена водомётным двигателем.



Юрий Швалеv, директор ООО «Покачевское УТТ»:

— Машина порадовала управляемостью и манёвренностью. В условиях севера, где работают наши заказчики, такой вездеход необходим. Очень важно, что «Борей» обладает высокой ремонтпригодностью, что позволяет производить ремонтные работы и ТО в полевых условиях. Мы планируем уже в этом году получить такую машину.



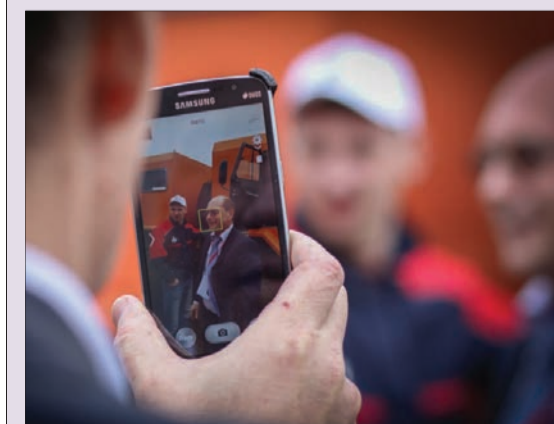
На наблюдательном пункте равнодушных нет. Отсюда хорошо видно, как грузопассажирский «Борей» с лёгкостью преодолевает крутой подъём, его угол — почти 40 градусов. Глинистое месиво пытается усложнить задачу, но массивная машина уже уверенно

форсирует водную преграду. Впереди сложный рельеф — косогоры, ямы, выбоины, глубокие колеи... Вездеход легко преодолевает «пересечёнку», штурмует трамплин и, набирая скорость, выходит на финиш.



Накануне ночью в Перми прошёл сильный дождь, превративший трассу в непролазное грязевое месиво. «Это даже хорошо, — отмечает в разговоре с журналистами председатель совета директоров ЗАО «Спецнефтьтранс» А.А. Барков. — Сегодня каждый сможет лично оценить проходимость снегоболотохода».

А вот и «экстремальный рельеф»: под плоский капот машины наплывает какое-то адское нагромождение ям и бугров машину сейчас начнёт нещадно швырять, но... ничего такого не происходит. Кабина очень плавно слегка кренится в одну сторону, потом в другую — и всё, препятствие пройдено. — «Борей» буквально плывёт над самыми жёсткими буграми. Косогоры, водную преграду, трамплин, ухабы «Борей» берёт на ура.



Общее впечатление от тест-драйва: здорово, просто отлично! Не случайно лица солидных дяденек, вылезавших из кабины «Борея», светятся счастливыми мальчишескими улыбками.



Отчёт подготовлен с использованием публикаций А. Батмановой («Вестник Чернушки»), Н. Дементьевой («Пермская нефть»), А. Судьбина («Колёса.ру»), А. Фаробина («Полный привод 4x4»). Фотографии предоставлены М. Колокольниковым и агентством «Фортденс».

Мы предлагаем готовые решения

Предвидение потребности клиента – залог долгосрочного сотрудничества



Повысить мобильность, управляемость, конкурентоспособность Группы «Спецнефтетранс» в сегменте перевозок СНП. На это была нацелена проведённая в минувшем году консолидация перевозящих мощностей компании в Европейской части России вокруг «АТП-СНТ» (г. Москва) и «ЛК-Транс-Авто» (г. Волгоград). Насколько этот проект оправдал себя, рассказывает П.Ю. Привалов, директор ООО «АТП-СНТ».

— В сегменте перевозок СНП ситуация меняется очень быстро. Например, работаем по одним маршрутам, через неделю заказчик нам предлагает: возите с другой нефтебазы, а она — в противоположном конце Москвы. И тогда нам надо быстро организовать людей, технику, выпускать путевую документацию, её сбор и анализ. Плюс необходимо понимать особенности нового терминала. А ещё через пару недель мы можем начать возить топливо уже с другой нефтебазы... Ничего не поделаешь, заказчику так выгоднее.

Такая клиентоориентированность стала возможной благодаря объединению на базе нашего общества мощностей «Мега-Транса» и АТП-3. Если в каком-либо регионе объёмы продаж на АЗС падают, а где-то, наоборот, возрастают, мы можем быстро перебросить свободные машины туда, где они востребованы. Раньше, когда общества были самостоятельными, никто никому ничего бы не передал. Поставили бы технику к забору и ждали бы лучшей реализации. А сегодня мы можем исключить субподряд и возить своими силами, увеличивая маржинальную прибыль компании.

Востребованная услуга

Сейчас на рынке востребована комплексная услуга. Для нашего сегмента — это экспедирование и автоматизация планирования заезда топлива на АЗС. У нас уже есть положительный опыт по Н.Новгороду, где в своё время АТП-3 взяло на себя диспетчерскую функцию у сбытовой организации. И сегодня у ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт» вместо многочисленной диспетчерской службы это направление курирует всего один человек. Всю остальную работу выполняют наши работники. Мы сами планируем, учитываем грузоподъёмность, маршруты, режим работы. Для нас — это повышение эффективности. Для заказчика — услуга по поддержанию оптимального уровня запасов на АЗС. Сейчас проект автоматизации планирования заезда прорабатывается в интересах ООО «ЛУКОЙЛ-Черноземнефтепродукт».



В конце 2015 г. на линию вышел первый бензовоз «АТП-СНТ», окрашенный в фирменные цвета «ЛУКОЙЛа». Полимерная краска, азротехнологии, — получилось просто красиво.

Состояние автопарка серьезно влияет на имидж. Ни одна уважающая себя компания не допустит, чтобы её бренд разъезжал на старом, облезлом бензовозе. Ведь это дополнительная реклама для целевой аудитории — водителей.

Повысить производительность

Вместе с ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» разработан план мероприятий по сокращению времени простоя при отпуске и приёме топлива. Первая цель — повысить производительность, сформировав оптимальный парк и график подачи машин с учётом пропускной способности нефтебаз. Его реализация позволит повысить количество ездов на автомобиль. А повышение выработки на единицу техники — это одна из двух составляющих роста эффективности. Вторая — увеличение грузоподъёмности за счёт снижения общей массы автопоезда. В связи с этим планируется приобретение более лёгких алюминиевых бочек. Ещё одно важное преимущество алюминия: срок службы в два с лишним раза выше, чем у стального ППЦ. Главным недостатком легкосплавных цистерн — они всегда были гораздо дороже. Но сегодня сталь по цене значительно сократила разрыв с алюминием. А внедрение «Платона» актуализировало проект. Это даст экономию топлива и снизит осевые нагрузки, что избавит от повышенных платежей, спецразрешений, штрафов за их превышение.

Обеспечить сохранность груза

Сохранность перевозимого топлива — это серьёзная проблема. На её повышение направлен проект создания удалённой центральной диспетчерской службы. Сложный проект — с привлечением науки, передовых ИТ-технологий, и специалистов. Приборами контроля оборудовали первые четыре автомоби-

ля, участвующих в его разработке. Мы думали, посадим на них провинившихся для перевоспитания. Так оно и было сначала. Но система начала выдавать результат уже на стадии разработки: эти машины сегодня привозят дохода больше. Люди получили прибавку к зарплате, и у нас на эти места сегодня очередь. Работники начали понимать, что они зарабатывают, и сами заинтересованы в повышении производительности.

При этом мы не пытаемся залезть в карман нашему заказчику и быть добренькими за его счёт. Мы приходим к нему с готовыми предложениями по решению проблемы. Проект — это не просто установить видеоканалы и датчики. На самом деле то, что показывает навигация, и то, что происходит, порой очень разнятся. Люди, которые работают «на земле», часто не заинтересованы в работе этого оборудования или заинтересованы в том, чтобы оно выдавало ту информацию, которая нужна им, чтобы заказчик был доволен и думал, что всё у него хорошо.

Мы в разработке этого проекта уже далеко продвинулись. У нас есть понимание, и мы пытаемся показать заказчику глубину проблемы.

Нижний налив

Говоря о повышении производительности, следует отметить, что мы идём в ногу с нашим стратегическим заказчиком — ПАО «ЛУКОЙЛ». Речь — о внедрении системы нижнего налива, которая позволяет сократить скорость обслуживания бензовоза на нефтебазе втрое.

В ноябре минувшего года системой нижнего налива оборудована Видновская нефтебаза. Ещё раньше на нижний налив перешли Софринская, Солнечногорская, Волгоградская нефтебазы. В этом году Вологодская нефтебаза, находящаяся в зоне нашей ответственности, перешла на систему нижнего налива.

Предвидя такое развитие событий, Группа «Спецнефтетранс» ранее проинвестировала в приобретение и дооснащение ППЦ соответствующим оборудованием. В компании почти 130 полуприцепов с системой нижнего налива. И сегодня это является нашим конкурентным преимуществом.

Контроль за ремонтом

У нас своей ремонтной базы нет, но нам нужно контролировать затраты по этому направлению, которые в стоимости тарифа составляют 10-15%. Поэтому совместно с ИТЦ мы разрабатываем на базе ИС модуль по контролю за выполнением ТО и ремонтов. Туда будет поступать информация от нас и сервисной организации, и откуда она будет автоматически выгружаться в УАТТ и УПП.

Мы сможем отслеживать наработку агрегатов и затраты по каждому автомобилю в автоматическом режиме. Это позволит сравнивать и анализировать стоимость ремонта и ресурсов разных сервисных организаций, в разных регионах. Это будет иметь практическую пользу для Группы «Спецнефтетранс», имеющей широкую географию работы.

В несколько строк

В ОАО «ПТП» готовятся перейти на новую технологию слива на АЗС «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт».

С февраля 2016 г. опыт технологии приёма нефтепродуктов без прекращения реализации уже введён на 36 АЗС «ЛУКОЙЛ» Пермского края, Удмуртии и Кировской области.

Реализация проекта по автоматизированному приёму ведётся по двум направлениям — «без прекращения реализации» и «с дистанционным участием оператора АЗС». Это позволит максимизировать объёмы продаж.

Для ОАО «ПТП» проект обеспечит сокращение издержек на предоставляемые услуги за счёт расширения временного интервала заезда в виде оптимизации используемого транспортного парка.

ООО «Дорстройсервис» направит 6,6 млн рублей на модернизацию АСУ-1 АБЗ г. Когалыма.

Обновление оборудования необходимо для повышения качества выпускаемой асфальтобетонной смеси в связи с ужесточением требований к качеству выполняемых работ и увеличением требуемых гарантийных сроков на дорожную одежду. Напомним, что в текущем году обществом запланировано произвести капитальный ремонт дорог и площадок на площади 206 тыс. кв. м.

На 4 млн рублей сэкономили топливные работники «ЛК-Транс-Авто» в 2015 г.

Снижение затрат ТСМ на один километр пробега составило более 8%. Это стало возможно благодаря применению высокопроизводительного подвижного состава с увеличенной грузоподъёмностью и применению системы спутникового мониторинга.

В год 50-летия Урая «Нефтедорстрой» ударно потруился на благоустройстве города.

Общество, победившее в тендерах, произвело реконструкцию ул. Нефтяников и выполнило благоустройство территории у домов по ул. Шевченко. Кроме того, силами «НДС» в 2015 г. было выполнено асфальтирование лыжероллерной трассы нового биатлонного центра.

В текущем году общество намерено освоить новый для себя вид деятельности — устройство инженерных сетей, а именно — строительство теплотрассы в микрорайоне «1А». Ранее при благоустройстве городских объектов дорожникам уже приходилось укладывать трубы под ливневую канализацию и ремонтировать тепловые камеры.

В Чернушинском УТТ идёт работа по замещению привлечённой техники.

Приобретение в 2015 г. двух агрегатов СИН-32, АКН-10, экскаватора-погрузчика JSB-3CX позволило снизить долю субподряда. В текущем году с этой же целью предусмотрен закуп двух автомобилей УАЗ-390995, которые заменят субподрядную технику, обслуживающую АО «РИТЭК». Приобретение для перевозки НСЖ автопоезда на базе седельного тягача «Mercedes-Benz Axor 1840» и ППЦ объёмом 26 кубм повлечёт отказ от привлекаемого транспорта для этого же заказчика.

В Лангепасском УТТ замещают субподрядную технику.

В 2015 г. для выполнения объёмов работ по тепловой обработке скважин в рамках инвестпрограммы обществом приобретён АДПМ12/150 на шасси КамАЗ-43114. Благодаря этому ушли в прошлое систематические срывы графика проведения работ со стороны подрядной организации.

Объём инвестпрограммы «Урайско-го УТТ» в текущем году составляет 100 млн рублей. Благодаря целевому финансированию парк общества пополнит сразу 41 единица техники.

Для сравнения, в предыдущем году было приобретено всего 22 ТС, а в 2014 г. — 31.

Наиболее значимым приобретением является закуп десяти нефтепромысловых цистерн АЦ-15 на шасси «КамАЗ-65111» на сумму около 34 млн рублей. Приобретаемые автоцистерны, как и новые легковые автомобили, призваны произвести замещение субподрядной техники.

■ В несколько строк

■ В «Нефтедорстрое» продолжается работа по оптимизации использования производственных баз и сооружений.

На центральной базе в г. Урае в минувшем году был реализован простаивавший, не задействованный в производстве бокс агрегатно-механического участка площадью более 1,8 тыс. кв. м. Также были выведены из аренды два земельных участка на территории базы общей площадью – свыше 10 тыс. кв. м, освободившихся в результате переноса зоны консервации техники и открытой площадки для хранения ТМЦ.

В вахтовом поселке Ловинка был произведен текущий ремонт стояночного бокса с частичной заменой кровли и окон на металлопластиковые утеплением стен современными материалами, что привело к существенному снижению затрат на обогрев в зимний период.

■ Благодаря участию в корпоративной системе спутникового мониторинга «ПТП» за 2015 г. удалось сэкономить 51,4 тыс. л топлива.

В денежном выражении экономия составила 1,4 млн рублей. Удельный показатель расхода топлива за 2015 г. составил 41,5 л на 100 км пробега и 3,9 л на 1 машино-час.

Параллельно в минувшем году шла работа по совершенствованию комплекса спутникового мониторинга. В целях актуализации работы Программно-технического комплекса мониторинга транспорта обществом было приобретено, установлено на автомобили и откалибровано 39 цифровых тахографов «Меркурий ТА001» на сумму 1,6 млн рублей.

■ «Ремспецтранс-1» в 2015 г. получил статус сервисного центра «КамАЗ-Камминз».

Предприятие успешно прошло сертификацию с присвоением статуса сервисного центра «КамАЗ-Камминз», и теперь уполномочено проводить работы по диагностике, ТО и ремонту двигателей Cummins, установленных на автотехнике «КамАЗ». Для более развёрнутой и детальной диагностики двигателей Cummins обществом было приобретено лицензионное программное обеспечение с калибровочным диском на общую сумму 271 тыс. рублей.

■ В «Нефтедорстрое» продолжается обновление парка. В минувшем году обществом закуплено 17 единиц техники.

Закуп универсальной дорожной машины K-702 МВА-УДМ2, способной разгружать и укладывать лес при строительстве лежневого настила, производить планировку грунта, позволил обществу отказаться от привлечения субподрядного транспорта при обеспечении соответствующих заявок ОАО «РН-Няганьнефтегаз».

В целях дальнейшего отказа от привлечённой техники в текущем году планируется приобрести два самосвала «Mercedes-Benz Actros 3 3341» и седельный тягач «Mercedes» с тралом г/п 40 т и полуприцепом для перевозки инертных материалов.

Объём инвестиционной программы общества остался на уровне прошлого года и составляет свыше 96 млн рублей.

■ Около 5 млн рублей составила экономия топлива в УТТ-1 в 2015 г.

Благодаря системе спутникового мониторинга в минувшем году экономлено относительно 2014 г. более 154 тыс. л. Показатель удельного расхода топлива составил 7,41 л/час, что на 0,24 л/час меньше, чем в предыдущем году.

■ В 2015 г. в Чернушинском УТТ ещё 11 единиц техники было оборудовано тахографами.

Таким образом, общее количество оборудованных тахографами ТС составляет 128 единиц. На 188 единицах транспорта установлено оборудование системы спутникового мониторинга. Благодаря этому за 2015 г. удельный расход топлива был снижен до 6,8 л/час, экономия затрат на ТСМ составила около 3 млн рублей.

■ Итоги-2015

«А у нас газопровод, вот»

Обслуживание трубопровода и новые объёмы по вывозу НСЖ стали для Нижневолжского УТТ дополнительными источниками дохода



О результатах работы в 2015 году рассказывает А.И. Мигунов, директор ЗАО «Нижневолжское УТТ»:

— Исполнение производственной программы ЗАО «Нижневолжское УТТ» в 2015 году составило 109%, на заказчиков отработано 1272 тыс. машино-часов. План по доходам выполнен на 112%.

Перевыполнение плана связано с рядом новых проектов.

В первую очередь — дополнительными объёмами по перевозке НСЖ на Новодмитриевском и Новокрасинском месторождениях ТПП «Волгограднефтегаз» ОАО «РИТЭК», стоимостью около 60 млн рублей.

Это потребовало организовать ритмичную работу транспорта таким образом, чтобы исключить остановку месторождений. Для заинтересованности водителей, перевозящих НСЖ, с сентября была внедрена сдельная система оплаты труда. Это позволило повысить привлекательность, содержательность и мотивацию труда работников, занятых этой работой, их самостоятельность, дало возможность оценить

вклад каждого из них в результаты деятельности общества.

В июле 2015 года мы начали оказывать транспортные услуги для технического обслуживания газопровода «Точка выхода на берег — Ставролен» и по транспортному обслуживанию нефтепровода «Точка выхода на берег — Береговые сооружения». В рамках контракта с «ЛУКОЙЛ-Транс» нами были организованы производственные базы в п. Артезиан и г. Будённовске на площадях заказчика.

Для снижения негативного влияния макроэкономической ситуации был ужесточён контроль за исполнением бюджетных показателей. Особое внимание уделяется сокращению расхода топлива. Этому способствует инвестиционная программа, направленная в первую очередь на замену изношенного транспорта, обеспеченного стабильным объёмом работ, на новые, более экономичные ТС. В итоге за 2015 год экономия ГСМ по линейным нормам составила почти 26 тыс. литров. В рамках программы развития ССМ велись работы по автоматизации контроля и переводу бортовых контроллеров «Автограф» в программу «Виалон» с привязкой к программе ИС. В минувшем году было переведено 28 приборов. В целях снижения затрат на ГСМ был произведен подбор оптимального топлива для работы котлов ППУ. Экономия за прошлый год составила 1745,4 тыс. рублей.

Большое внимание уделяется мониторингу цен на запчасти. Поставщик отбирается исходя из

оптимальной стоимости и сроков поставки. Эта кропотливая работа даёт экономический эффект.

Введённая в строй котельная на Коробковском участке не только обеспечивает теплом помещения и стояночные боксы, но и может производить химически подготовленную воду для обеспечения работы ППУ, что также даёт экономию.

В начале апреля в обществе завершено исполнение мероприятий по приведению штатной численности РСЧС в соответствие с нормативами, рассчитанными исходя из удельных показателей.

Ведётся работа по снижению количества привлекаемой техники. Небольшой процент использования, и в основном по нестабильным объёмам работ, заставляет нас аккуратно и взвешенно подходить к отказу от использования субподряда. В инвестпрограмме на 2016 год запланировано приобретение ТС для сокращения стороннего парка, привлекаемого на перевозку НСЖ.

Совместно с заказчиком общество ведёт работу по оптимизации логистики оказания услуг. Заказывая вывоз НСЖ со скважин, нефтяники, например, помимо автоцистерн, задействуют имеющиеся у нас дорожно-строительные механизмы для поддержания подъездных путей в надлежащем состоянии. Ещё одним преимуществом является комплексная услуга по перевозке оборудования для ремонта скважин, когда по заявке клиента предоставляются также крановая техника и стропальщики для выполнения разгрузочно-погрузочных работ.



ГАЗОПРОВОД «ТОЧКА ВЫХОДА НА БЕРЕГ» — ООО «СТАВРОЛЕН» построен для реализации проекта компании «ЛУКОЙЛ» по переработке попутного нефтяного газа Северного Каспия на ГПЗ в г. Будённовске. Протяжённость газопровода — 263 км, проектная мощность — 8 млрд кубм в год.

Дороги ведут на Гыдан

В Покачевском УТТ с ямальскими объектами связывают большие надежды



Директор ООО «Покачевское УТТ» Ю.В. Швалев прокомментировал итоги работы общества в минувшем году:

— Небольшое снижение объёмов работ по некоторым единицам техники на объектах основного заказчика — «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» — и уменьшение объёма работ со стороны сервисных и подрядных организаций нам удалось компенсировать дополнительными объёмами работ.

В частности, на объектах ТПП «Покачевнефтегаз», ввиду отсутствия трубопровода, обществом осуществлялся вывоз НСЖ из разведочных скважин. Транспортировка до пунктов разгрузки производилась по временным зимним дорогам оперативно, без сбоев, несмотря на неблагоприятные погодные условия.

Также в минувшем году общество осуществляло транспортное обеспечение активной фазы обустройства нефтегазоконденсатного месторождения на Гыданском полуострове. Осуществлялось обеспечение заказчика транспортом для выполнения производственных процессов. Кроме этого, УТТ принимало



Первая очередь Пякяхинского нефтегазоконденсатного месторождения будет запущена летом 2016 г.

участие в строительстве производственных и жилищных промысловых объектов. Активно работала грузоподъёмная техника, по автотранспорту осуществлялась транспортировка грузов.

Основные финансово-экономические показатели за 2015 год выполнены. Отработано 1120 тыс. машино-часов (103% к плану), доходы общества составили свыше 1,5 млрд рублей (112% к плану).

С целью оптимизации затрат и получения дополнительных доходов обществом был предпринят ряд шагов:

Первое. Мониторинг работы транспорта позволил снизить холостые пробеги путём базирования техники в межсезонное время на объектах за-

казчика. Это привело к уменьшению наработки, что позволило сократить потребление ТСМ и количество ТО. Так же ведётся обработка информации спутникового мониторинга с дальнейшим принятием мер по экономии топлива.

Второе. Закуп качественных запчастей по минимальной цене благодаря мониторингу поставщиков.

Третье. Анализ рынка транспортных услуг с дальнейшим заключением договоров на дополнительные объёмы.

Четвёртое. Консервация неэксплуатированных производственных зданий.

Масштабный закуп новой техники на протяжении последних лет и вывоз ремонтной зоны на аутсорсинг при-

вели к снижению среднего возраста парка и затрат на ТО и ТР.

Говоря о перспективах развития, мы отмечаем снижение объёма работ со стороны подрядных организаций ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», которые в целях экономии привлекают технику небольших предприятий и частных. Для того, чтобы компенсировать выпавшие объёмы, мы запланировали усиление нашей транспортной группировки на Гыдане. Инвестпрограммой предусмотрено приобретение техники — не менее десяти единиц — для выполнения дополнительной производственной программы на АТЦ «Ямал». Это позволит нам закрепиться в том регионе и провести замещение субподрядной техники.

Совместно с заказчиком мы прорабатываем вопрос оптимизации работ по рекультивации нефтезагрязнённых земель в Покачевском регионе. На сегодня по этому направлению работают три шагающих бронеполюса. Основными минусами БШ являются низкая производительность и высокие затраты на ремонт в связи со значительным возрастом. Рассматривается приобретение плавающего вездехода «Геомаш ГТМ-0,8Р» с фрезой. Плюсом гусеничного транспорта является значительное повышение производительности — он один способен заместить три БШ — и снижение затрат на топливо, ТО и ТР.

Итоги-2015

«С руки никто кормить не будет»

В «Лангепасском УТТ» в минувшем году в этом убедились ещё раз



Лангепас в переводе с хантыйского — «Беличье уголье». Для многих этот зверек является символом бережливости, достатка и сметливости. Если исходить из этих качеств, то «Лангепасское УТТ» в минувшем году — это самая настоящая белка и есть.

«Вот только орешков золотых или изумрудных, в отличие от сказки Пушкина, нам никто не даёт, — улыбается Владимир Некрасhevич, директор ООО «Лангепасское УТТ». — Приходится самим зарабатывать». Лучше всякого грильяжа в шоколаде для транспортников — дополнительные машино-часы и объёмы работ.

Уже в течение 2015 года производственная программа общества по ряду крупных заказчиков была откорректирована в сторону снижения более чем на 25 тыс. машино-часов. В «тучные годы» в УТТ этого даже, наверное, не почувствовали, с лёгкостью перекрыли бы сторонними заказами. Но сегодня приходится бороться за каждого клиента, собирать объёмы, буквально, по крупицам, искать возможность выхода на новых заказчиков и новые регионы.

В результате, в минувшем году предприятие вышло на Пякxинское нефтегазоконденсатное месторождение на Гыдане, дополнительно отработав там с ООО «БК Евразия» 11,8 тыс. ма-



Грузоподъёмная техника «Лангепасского УТТ» пользуется у заказчиков неизменным спросом.

шино-часов. Объёмы по ООО «Лангепасско-Покачевское управление ремонта скважин» 8,7 тыс. машино-часов.

План минувшего года предусматривал выполнение производственной программы по транспорту в объёме 1095,2 тыс. машино-часов, фактически было отработано 1090,7 тыс. Снижение на 0,4% — более 4,2 тыс. машино-часов — связано с экономией на внутренних нужды общества.

Кроме этого, был проведен ещё ряд мероприятий по оптимизации затрат:

- Оптимизирована численность персонала РСис под объёмы производственной программы, выполняемой собственными силами.
- Из структуры общества выведен РСУ. Объёмы по содержанию зданий и сооружений частично переданы в ООО «РДМ».
- Утвержден перечень должно-

стей, по которым предоставляются дополнительные дни к отпуску за ненормированный рабочий день.

- Фактическая удельная норма расхода топлива снижена до 5,79 литров на один машино-час, при плане 5,86 литров. Это дало экономии по топливно-смазочным материалам по году в размере 1785 тыс. рублей.

«Топливо — это вообще отдельная тема, — признается Владимир Адамович. — По итогам года его экономия по обществу составила более 16,3 млн рублей. Из них, 8,6 млн рублей — за счёт ценового фактора, 7,7 млн рублей — благодаря инвестпрограмме и ССМ». Свою лепту вносит и постоянно действующая комиссия, которая контролирует фактическое наличие ГСМ. В 2015 году фактов хищения топлива в УТТ не зафиксировано, но выявлена недостача, — 1659 литров. К нарушителям были применены

меры воздействия в соответствии со ст. 232 и 238 Трудового Кодекса РФ, — 19 работникам пришлось возмещать причиненный ущерб на сумму почти 53 тыс. рублей из своего кармана. Одним словом, досталось на орехи! Да, бывают и такие, неправильные, «белочки»...

По итогам 2015 года основные показатели Лангепасским УТТ выполнены. Производственная программа — на 101,8%, план по доходам — на 101,5%. Показатели по прибыли и рентабельности тоже выше запланированных. КИП по транспорту здесь — один из самых высоких в «Спецнефетрансе» — 0,84. Инвестиционная программа реализована в объёме около 136 млн рублей, — приобретено 44 единицы техники.

Производственная программа УТТ на текущий год не менее серьёзная, — 1059 тыс. машино-часов. Поэтому здесь каждый день ищут дополнительные объёмы. В январе обществу были переданы дополнительные объёмы по транспортному обслуживанию буровых установок Северо-Егурьяхского и Западно-Покамаковского месторождений. Это плюс более 28 тыс. машино-часов. Для их выполнения часть автотранспортных средств была переоборудована под вывоз бурового шлама. Также с ТПП «Лангепаснефтегаз» заключено два дополнительных соглашения на выполнение инвестиционных услуг по транспортному обеспечению доставки оборудования и материалов для реконструкции скважин на Урьевском и Нивагальском месторождениях. Объём — почти 7 тыс. машино-часов.

В несколько строк

В РСТ-2 идут навстречу клиентам - физическим лицам.

С целью привлечения этой категории потребителей для оказания услуг по ТО, текущему и капитальному ремонту, мойке автотранспортных средств, а также упрощения процедуры расчётов и возможности оказания разовой услуги с ПАО «Сбербанк России» заключен договор эквайринга и установлен POS-терминал.

А в текущем году планируется создание специализированного участка для проведения ТО и ремонта легкового автотранспорта.

«Автодормашсервис» к ГТО готов!

В феврале 2016 г. Российский Союз Автостраховщиков предоставил аккредитацию в сфере ТО транспортных средств всех категорий. Это значит, что деньги, которые раньше Чернушинское УТТ и «Дорос» платили за государственный техосмотр сторонним операторам, теперь будут оставаться в компании. И деньги немалые, поскольку на вооружении этих двух предприятий сегодня состоит 713 единиц техники, большая часть из которой обязана проходить проверку каждые полгода. Обществу также ведётся работа по привлечению прочих предприятий и частных лиц.

В 2015 г. ООО Чернушинское УТТ реализовало три проекта по снижению постоянных затрат при содержании производственных баз.

Пуск стояночного бокса для автоколонн № 3 и № 4 на центральной базе общества позволил снизить затраты по коммунальным услугам и содержанию территории и даёт возможность реализовать излишний имущественный комплекс.

Концентрация производства на участке в д. Суханово исключило затраты по содержанию соседнего с ним участка в с. Ножовка, имущество которого запланировано к продаже. А строительство в рамках этого проекта внешнего газопровода и газовой котельной на участке д. Суханово позволит значительно снизить коммунальные расходы по этому объекту.

Нефтяной кризис отразился и на производственных программах автотремонтных обществ Группы «Спецнефетранс».

Для повышения эффективности деятельности РСТ-1 произведена оптимизация производственных баз на Повховском и Тевлинско-Русскинском месторождениях, а станция технического обслуживания легковых автомобилей на центральной базе в целях снижения затрат была перемещена в здание РММ-1.

Сокращая расходную часть, общество ведёт поиск дополнительных доходов. Недавняя победа в тендере на право предоставления услуг ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» по ремонту сварочных агрегатов и их узлов обеспечила РСТ-1 гарантированные объёмы по этому направлению на три ближайших года. Для расширения спектра ремонтных услуг был приобретён стенд по испытанию и регулировке форсунок COMMON RAIL.

Наиболее значимыми проектами для общества в текущем году являются запуск нового участка покраски автотехники и заключение трёхлетнего договора с филиалом транснациональной сервисной компании «Halliburton» (США) на ТО и ремонт автотранспортных средств, субаренду недвижимого имущества.

И один в тундре воин! Снегоболотоход «Борей» «Усинского ТТУ» заменяет собой парк вездеходов.

Новинка на колесах сверхнизкого давления пришла на замену «ГАЗ-3406», ТМ-120, ТТМ, «Трэккол». В течение 2015 г. «Борей» эксплуатировался в КЦДНГ-5 ТТП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз». С января вездеход был переброшен в КЦДНГ-2 ТТП «ЛУКОЙЛ-Севернефтегаз», где осуществлял перевозки в условиях полярной тундры и отсутствия автомашинистов, также заслужил положительные отзывы нефтяников. И в летний период «Борей» не останется без работы, — он будет использоваться в КЦДНГ-3 ТТП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз» взамен ранее эксплуатируемого вездехода «ГАЗ-3406».

На чужой сторонюшке рад любой работюшке

В поисках заказов «Дорос» отправился на Север



Для понимания в связи с сокращением инвестиционных программ основными заказчиками, объёмы работ ООО «Дорос» в 2015 году, по сравнению с предыдущим, упали на 59%.

- Нефтяники сократили объёмы по капитальному строительству, — отмечает А.К. Галиханов, директор ООО «Дорос», — Программу по ремонту автодорог сократил и другой наш крупный заказчик — КГБУ «Управление автомобильных дорог» Пермского края. И в 2015 году мы вступили, не имея достаточного объёма подтвержденных заказов.

Фронт работ по отсыпке кустовых площадок и строительству дорог просматривался только на первое полугодие и то, прежде всего, благодаря объектам, перешедшим с предыдущего года.

В связи с этим, мы были вынуждены искать дополнительный фронт работ в других регионах. Благодаря поддержке материнской компании, нам были предоставлены объёмы по отсыпке в Республике Коми и Ненецком АО. Там же появилась возможность оказывать транспортные услуги коллегам — ЗАО «ТрансСтрой» и ООО «Усинское УТТ», путем замещения субподрядной техники. С этой целью в феврале 2015 года в Усинске был создан дорожный участок.

Выстраивая работу с новыми заказчиком — «ЛУКОЙЛ-Коми», мы продолжали развивать сотрудниче-

ство с муниципалитетами в Прикамье. Это дало дополнительный приток доходов за счёт заказчиков, не входящих в Группу «ЛУКОЙЛ». На сторонних клиентов в Пермском крае в истекшем году пришлось 40% работ от общего объёма.

Один из значимых проектов, который был успешно реализован в сжатые сроки, — капитальный ремонт семикилометрового участка по ул. Промышленная в г. Перми. Асфальтобетонное покрытие было заменено на площади 56 тыс. м² на сумму более 34 млн рублей.

Для восполнения выпавших объёмов работ «Дорос» активно участвовал в тендерах и аукционах. Из 42 торгов мы победили в 19, что позволило увеличить портфель заказов почти на 254 млн рублей.

В связи со значительным снижением объёмом работ, инвестицион-

ная программа общества была сокращена до 12,6 млн рублей. Это на 93% меньше, чем в 2014 году. Из этой суммы на приобретение восьми единиц автомобильной и дорожно-строительной техники в лизинг направлено 10,9 млн рублей.

Несмотря на непростые условия, план по доходам был выполнен на 104,9%, по чистой прибыли — на 109%.

Основная задача общества в текущем году — поиск и наращивание объёмов работ. Решение этой задачи мы видим через участие в аукционах и тендерах. Также не прекращается работа и с муниципалитетами, КГБУ «Управление автомобильных дорог и транспорта» Пермского края.

Один из важнейших объектов года — строительство в Республике Коми дороги, протяженностью 10 км.

IT-проект
ЭДО – то, что надо!

Два года назад в ЗАО «Спецнефтетранс» стартовал пилотный проект по обмену электронными счетами-фактурами. В начале 2014-го специалисты Информационно-технологического центра обеспечили через Интернет-сервис обмен документами между материнской компанией и ОАО «ПТП».

Сегодня оперативный обмен юридически значимыми документами осуществляется между 16 территориально удаленными обществами Группы.

В связи с тем, что материнская компания начала оказывать обществу Группы услуги лизинга, объем документооборота значительно увеличился. На оформление бумажных документов и их передачу между обществами стало уходить всё больше времени. Холдингу потребовался современный инструмент, который позволил бы ускорить обмен документами внутри компании.

Кроме того, необходимо было оптимизировать документооборот с контролирующими органами – упростить поиск и предоставление первичных документов по требованию налоговиков.

– Деятельность лизинговой компании ведётся под пристальным вниманием контролирующих органов, – говорит Руслан Габдуллин, директор ИТЦ ЗАО «Спецнефтетранс». – Сотрудники нашей компании тратили много времени на поиск, распечатку и отправку целых томов с первичной документацией в ФНС. Поэтому одной из важнейших задач стала оптимизация взаимодействия при прохождении налоговых проверок.

Для решения поставленных задач был выбран сервис 1С-ЭДО, который позволяет обмениваться юридически значимыми документами в электронном виде через Интернет из программ системы «1С: Предприятие».

С технической точки зрения переход на ЭДО занял всего месяц. За это время сервис был подключён к КИС компании, созданной на основе решения «1С: УПП», были настроены рабочие места, установлены средства криптографии, проведён ряд организационных мероприятий.

Первый обмен электронными счёт-фактурами состоялся в январе 2014 года. Около полугодия занял переходный период, когда электронные документы дублировались бумажными. Сотрудникам предприятия нужно было время, чтобы адаптироваться к новому способу работы с документами.

– В течение шести месяцев мы дублировали электронные документы бумажными, – вспоминает Сергей Пикулев, ведущий инженер-программист ИТЦ ЗАО «Спецнефтетранс». – Но это был скорее психологический момент. Бухгалтерам очень хотелось подложить что-то осязаемое в папки с документами так, как они привыкли это делать с бумажными оригиналами. А что если документ потеряется? А где он хранится? Как его найти? – С такими опасениями мы сталкивались в течение этого периода. Иногда электронные оригиналы распечатывали и со штампами отправляли контрагентам. Приходилось звонить и объяснять коллегам, что больше высылать бумажные документы нет смысла.

Ключевым, переломным фактором для полного отказа от бумажных документов стало объективно возросшее количество бумажных документов.

Просто о сложном

Звучит лирично, на деле практично

Автоматизация даёт бухгалтеру время для творчества

О том, что дало компании внедрение электронного документооборота, рассказывает Марина Валентиновна Филимонова, главный бухгалтер ЗАО «Спецнефтетранс»:

– Два года назад мы ставили перед собой задачу последовательного подключения к электронному документообороту дочерних обществ. Сегодня с 16 из них обмен счетами-фактурами головная компания осуществляет в электронном виде.

Преимущества очевидны: это экономия времени, трудовых и материальных ресурсов, связанных с обслуживанием документального оформления хозяйственных операций. Этот переход во многом упростил нашу работу по подготовке налоговых деклараций по НДС, а также предоставил возможность дополнительного контроля с помощью различных фильтров.

ЭДО – это удобно и с точки зрения выстраивания коммуникации с дочерними обществами, и при взаимодействии с налоговыми органами. Поскольку мы практически ежеквартально проходим камеральные проверки по НДС, необходимо предоставление первичных документов подтверждения обоснованности как начисления, так и возмещения налога.

Благодаря тому, что у нас выстроен ЭДО с налоговой, у нас нет необходимости множить документы на бумаге, есть возможность сгруппировать их и предоставить на электронном носителе.

Можно ли измерить в реальных человеко-часах и рублях эффект от внедрения ЭДО? Буквально в начале прошлого года на формирование счетов-фактур у нас уходила неделя. Сейчас реализация, я имею в виду



Главный бухгалтер ЗАО «Спецнефтетранс» Марина Филимонова: «Мы будем развивать ЭДО дальше»

договоры лизинга, проходит в течение трёх дней.

Количество документов возрастает, всё больше времени требуется на подписание каждого документа на бумажном носителе. Соответственно, более широкое внедрение ЭДО становится насущной потребностью. Мы планируем для себя, что уже в текущем году нам удастся перевести в электронный обмен акты выполненных работ. Это отвечает требованиям времени, нашим ресурсам и возможностям.

У бухгалтерии есть одна важная функция – защита от потерь. А потери у нас могут идти очень широкой коалицией. Это и информация

о зависшей дебиторской задолженности, соответственно, предоставление этой информации менеджерам и юристам для того, чтобы они активизировали свою деятельность. Это и налоговый аспект – выстроить грамотно, чётко внятно систему налогового учёта, чтобы в ходе проверок не доначислялись налоги. И самое главное, избежать непродуктивных затрат – штрафов и пеней. Если они появляются, то каждый бухгалтер увидит в этом свою недоработку, нечёткую организацию труда, упрёк. Порой в качестве оправданий коллеги жалуются на нехватку времени, большой поток документов.

По этому поводу могу сказать только следующее: в ЗАО, куда стекаются финансовые отчётные документы из всех обществ, объём обрабатываемых данных несоизмеримо больше. И один из наших стратегических посылов, почему мы за дальнейшее развитие, заключается в том, что ЭДО – это один из мощных инструментов экономии времени, который даёт возможность использовать его более эффективно.

Здесь уже другая философия организации работы. Для этого нужно пересмотреть подходы к администрированию обмена документами, их формированию. Должно быть понимание, что это не просто архивирование и более лёгкое изъятие документа, нет, это иное сущностное наполнение, направленное на организацию рабочего времени.

И когда бухгалтер имеет возможность чётко выстроить свою работу, он получает оптимальное время для выполнения своих трудовых функций и оптимальное необходимое свободное рабочее время для того, чтобы подключить творческую компоненту. И тогда в целом получится повышение эффективности деятельности не только структурного подразделения, – бухгалтерской службы каждого отдельного дочернего общества, но и компании в целом.

Это звучит почти лирично, но на самом деле, это ещё и очень практично. В этом случае, компания получает реальную выгоду не только от тех сотрудников, кто управляет техникой, приводит новых заказчиков, заключает новые договоры, но и от того, что внутренняя структура работает с большей отдачей.

КОММЕНТАРИЙ

РАБОТАТЬ С ЭЛЕКТРОННЫМИ БАЗАМИ ДАННЫХ ЛЕГЧЕ

О.Н. Меренкова, ведущий бухгалтер-методолог ЗАО «Спецнефтетранс»:

– К ЭДО в первую очередь были подключены общества, которые имеют поток документов по лизинговым договорам. На сегодня у нас около 1000 таких договоров. Это очень большой объём информации, который подразумевает подготовку значительного числа отчётных документов. Работать с электронными базами данных несоизмеримо легче, чем с бумажными носителями. А поскольку наше подразделение ежеквартально сталкивается с проверками, предоставлением документов по сверкам с нашими контрагентами, мы очень заинтересованы в продвижении ЭДО. Перспективы этого направления в компании? Заключение

соответствующих соглашений с авторемонтными обществами. Затем – расширение спектра используемых функций ЭДО. Пока мы обмениваемся только по счетам-фактурам, а есть ещё акты, нетипичные документы по реализации. Переведём в электронный оборот акты, и у нас появится совершенно уникальная возможность поставить перед собой новые задачи и высоты. Задача №1 – построение внутри компании системы электронного обмена документами в полном объёме. Чтобы не надо было доставать из наших больших и переполненных папок тот или иной первичный документ. А можно было бы одним нажатием кнопки извлекать из архива необходимый документ, распечатывать, знакомиться, изучать в оперативном порядке.

ХОРОШИЙ СТИМУЛ

О.В. Филиппов, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике:

– Нынче исполнилось два года, как мы начали внедрять ЭДО по счетам-фактурам. Как показал опыт, это освободило нас от излишних бумаг и затрат времени. Если раньше счета-фактуры приходилось выписывать пачками каждый месяц, то сегодня бухгалтеры делают это виртуально и через специализированный верифицирующий центр отправляют клиентам. Практически все общества компании сегодня уже переведены на ЭДО между собой или завершат этот переход в ближайшее время. Успешная реализация первого этапа внедрения электронного документооборота должна стать стимулом к использованию в электронном виде и других документов, на которых строится бухгалтерский, налоговый и финансовый учёт в Группе «Спецнефтетранс».

ЭДО: 8 преимуществ

№	Преимущества
1	Уменьшение трудозатрат на обработку документов и снижение ошибок при их оформлении
2	Существенное сокращение времени на обмен документами между территориально удаленными обществами Группы «Спецнефтетранс»
3	Быстрый поиск нужного документа в электронном архиве
4	Ускорение процессов согласования, утверждения и подписания документов
5	Сокращение рисков утери важных документов
6	Гарантия доставки документов через верифицирующий центр
7	Оптимизация взаимодействия с налоговыми органами
8	Снижение бумажной волокиты, экономия на хранении и почтовых расходах