

Наши приоритеты

стр. 3

Точность, помноженная на бизнес-идею

стр. 4

От Котова не утаишь!

стр. 5

В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Успех – в движении вперед

Новые технологии, дисциплина и настойчивость – основа развития Группы компаний «Спецнефтетранс»

Каковы основные показатели работы компании в 2018 г. и планы на текущий год? Об этом нашему изданию рассказал генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс» Р.Ф. Габдуллин.

- В 2018 г. Группа «Спецнефтетранс» в целом достигла плановых показателей по объему производства, выручке и эффективности. Большая часть услуг традиционно оказывалась на объектах нефтедобычи и переработки нашего основного заказчика – ПАО «ЛУКОЙЛ». При этом, практически все объемы мы получаем на тендерной основе. Наша главная задача: и в конкурентном поле оставаться для заказчика привлекательным и интересным.

Подчеркну, что «ЛУКОЙЛ» – один из лучших заказчиков. Имеется в виду его качество, платежеспособность, добросовестность в выполнении своих обязательств. И мы отвечаем нефтяникам тем же.

В то же время, не в ущерб этому многолетнему сотрудничеству, мы расширяли взаимодействие с другими крупными игроками на этом рынке. В первую очередь, с ОАО «Газпром нефть» на Ямале. Расширилось сотрудничество с добывающими обществами компании «Роснефть» в Западной Сибири и в Республике Коми. Важными для нас стали работы, выполненные для операторов региональных и межмуниципальных дорог общего пользования, – КБУ «Управление



Фото: М. Колокольников

автомобильных дорог и транспорта Пермского края», КУ ХМАО-Югры «Управление автомобильных дорог».

И сегодня, то, что нам удается поддерживать ежегодную выручку на уровне 25 млрд рублей, – это результат ежедневной слаженной кропотливой работы 11 тысяч работников «Спецнефтетранса» по обеспечению привлекательности нашего бизнеса, по успешному участию в тендерных процедурах, по взаимодействию с заказчиками, внедрению новых технологий и форм сотрудничества.

- Какие факторы оказывали влияние на развитие компании в минувшем году?

- В 2018 г. инфляционное давление усиливалось, продолжился рост цен на топливо, запчасти, коммунальные услуги, автотранспорт. Например, увеличение акцизов на транспорт привело к удорожанию (в зависимости от мощности) покупаемых автомобилей на 100-300 тыс. рублей за единицу. Для понимания, в минувшем году компаний было закуплено 466 транспортных средств. Благодаря участию в программах государственной поддержки отечественных автопроизводителей, часть затрат на приобретение транспорта была субсидирована из бюджета.

Минувший год стал рекордным по

темпам роста цен на топливо. За счет повышения акцизов и отпускных цен, отмены скидок по корпоративным топливным картам, горючее в минувшем году подорожало для нас на 20%. Особенно отличился дизель, обогнавший по стоимости «92-й» бензин. Все это заставляло нас искать новые пути решения задач, поставленных заказчиками.

- Какие мероприятия по сокращению себестоимости следует отметить?

- Компания уже несколько лет реализует стратегию технологического развития, – обновляется парк

Окончание на стр. 2

ИНВЕСТИЦИИ

Завод «Капри»: проект 2020



14 февраля 2019 г. на XVIII Российском инвестиционном форуме в Сочи губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко, директор ЗАО «Компания автоприцепов» Алексей Самсонов и руководитель ООО «Агентство территориального развития «М10» Михаил Косарев подписали соглашение о реализации инвестпроекта «Новый завод «Капри».

Строительство нового завода «Капри» по производству автомобильной техники в Ленинградской области вступает в активную фазу.

- Главной позицией в инвестпрограмме общества в 2018 г. стало приобретение в Тосненском районе земельного участка площадью 3 га для будущего производства за 19,6 млн рублей, – сообщил Андрей Жигало, заместитель директора дочернего общества по экономике и финансам. – Это позволило уже в январе приступить к проектированию инженерных сетей для будущего завода.

В первом квартале также были начаты работы по проектированию производственного и административного корпусов завода площадью 7 000 и 900 кв. м соот-

ветственно, получению технических условий для подключения к сетям. Разработан эскизный проект по технологии производства и основному технологическому оборудованию.

Первый колышек на строительной площадке планируется забить в июле, – подтверждает директор «Капри» **Алексей Самсонов**. – Корпуса должны быть возведены до конца текущего года. В текущем году на эти цели и сопутствующие работы будет направлено 240 млн рублей. Срок окончания всех строительных и инженерных работ – июнь следующего. В зависимости от выбранного варианта технологического оснащения производства, поставка и монтаж оборудования

Окончание на стр. 2

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ 24 мая в Москве пройдет совещание руководителей обществ Группы «Спецнефтетранс» по итогам работы в 2018 г.

Будут рассмотрены вопросы, значение которых для развития компании сложно переоценить. В частности, реализация в «Когалымском УТТ» проекта по автоматизированному закрытию путевых листов, результаты тестовых испытаний газомоторной техники, которые проводились в «ПТП», оптимизации деятельности авторемонтного комплекса и ряд других актуальных тем.

■ В «Когалымском УТТ» пустующему зданию бывшей диспетчерской с КТП нашли достойное применение.

В апреле был согласован инвестиционный проект модернизации здания в пункт временного размещения вахтового персонала стоимостью около 22 млн рублей.

- В течение 3-4 месяцев, – отметил главный механик «Когалымского УТТ» М. С. Рогоза, – будет проведен комплекс работ по ремонту кровли и фасада здания, замене оконных конструкций и внутренних инженерных сетей, отделочные работы.

Это позволит создать комфортные бытовые условия вахтовикам, а также сократить затраты на аренду мест в общежитиях сторонних организаций.

■ Чернушинский «Автодормашсервис» находит новые источники доходов.

В 2018 г. доходы от проведения ГТО увеличились на 12% по отношению к предыдущему году. При этом, от прочих заказчиков увеличение составило 14%. Всего было проверено 3 709 единиц АТС.

Для привлечения автолюбителей, в начале этого года был обустроен пост по ремонту легковых автомобилей, с беспрепятственным доступом с дороги общего пользования.

■ ООО «Урайское УТТ», работающее на юге ХМАО, идет на север.

- Предприятие признано победителем по результатам отбора АО «Мессояханефтегаз», – сообщил главный инженер Ю. В. Пеликов, – и в период 2020-2026 гг. будет обслуживать оперативным транспортом объекты на Пякынском месторождении на Ямале.

Объем, выигранный на тендере, небольшой – около 133 тыс. машино-часов, но в обществе рассчитывают, что это только начало. Для исполнения обязательств планируется приобретение дополнительной техники.

На сегодняшний день общество принимает участие еще в четырех тендерах: АО «РН-Няганьнефтегаз», ООО «Газпромнефть-Хантос» и Департамента дорожного хозяйства и транспорта ХМАО-Югры.

■ ООО «Ремспецтранс-2» наращивает объемы работ.

Производственную программу 2018 г. в физических величинах усинские авторемонтники выполнили на 108% к плану, а в финансовом – на 124%. Во многом это стало возможным благодаря привлечению сторонних заказчиков. Например, для ООО КРС «Евразия» было оказано услуг по ремонту и обслуживанию техники на сумму 4,2 млн. рублей. В текущем году производственная программа по данному контрагенту вырастет почти вдвое, – до 8 млн рублей.

Свою роль сыграет и тот факт, что в апреле ПАО «Камаз» продлило соглашение, сохраняющее за «РСТ-2» статус «Корпоративный сервисный центр «Камаз».

Начало на стр. 1

Завод «Капри»: проект 2020

начнется в первом квартале 2020 г. Общий объем инвестиций компании в проект составит 1 млрд рублей.

Накануне больших перемен, завод не стоит на месте. Перезаключен договор с минпромторгом РФ, позволяющий машиностроителям и покупателям техники «Капри» субсидировать часть затрат в рамках государственной программы поддержки отечественных производителей.

Для совершенствования производства в июле запланировано приобрести в лизинг два станка для организации участка по производству алюминиевых и стальных крышек для производимых емкостей. Это позволит улучшить конструкцию бочек и снизить затраты.

В связи с ужесточением требований к весовым характеристикам АТС, продолжает расти спрос на алюминиевые полуприцепы-цистерны. В минувшем году таких ППЦ предприятием было продано на 37 % больше, чем в предыдущем.

Специально для крупных городов, где требования к габаритам и массе еще более жесткие, заводом была разработана конструкторская документация на автоцистерны на базе шасси «Scania P8x4» с бочками из алюминиевого сплава объемом 23 куб. м. В первом квартале было изготовлено и реализовано четыре таких ТС. До этого большая часть АЦ, производимых заводом, была емкостью 10-20 кубов.

Итоги работы ЗАО «Капри» за первый квартал в целом дают повод для осторожного оптимизма – реализовано 33 единицы техники (110 % к плану), из них три ППЦ – в рамках программы реновации. Производственная программа «Капри» на текущий год – 160 ТС (109 % к результатам минувшего года), 12 из них – восстановленных.

В апреле завод был признан победителем тендера на поставку 21 ППЦ для АО «Газпромнефть-Транспорт» на сумму свыше 100 млн рублей, – сообщил директор «Капри». – Основные параметры этой продукции – алюминиевые полуприцепы, объемом 30-32 куб. м, на 4 и 5 секций, трехосные, с нижним наливом и двухсторонним сливом.

Сдача первого ППЦ потребителю запланирована на конец июня, сроки исполнения договора – в течение 180 дней с даты его подписания. Этот заказ укрепит позиции завода на рынке корпоративных заказчиков первого эшелона.

Начало на стр. 1

Успех – в движении вперед



Фото: А. Конойко.

техники, предпочтение отдается универсальным ТС, способным осуществлять несколько операций. Для того, чтобы оставаться востребованными и конкурентоспособными, необходимо оптимизировать не только парк, но и затраты, контролировать финансовые и транспортные потоки. Эти и другие актуальные вопросы позволяют решать современные технологии и управленческая воля руководителей.

Говоря о технологиях, я имею в виду расширенное понятие этого термина. Это не только новые образцы техники, оборудования, стройматериалов, это и новая организация труда, подготовки и принятия решений, внедряемые новые методы обработки и хранения информации.

Например, частично демпфировать скачок цен на топливо нам позволил ряд мероприятий, в результате которых удельный расход ТСМ по компании в 2018 г. был снижен на 241 млн рублей. В этом ряду следует отметить проект по автоматизированному закрытию путевых листов, – по «Чернушинскому УТТ» экономия по отдельным группам техники составила до 30 % экономии. На сегодняшний день этот проект внедряется в «Когалымском УТТ» – крупнейшем автотранспортном обществе компании. Этот проект для нас ключевой, мы будем его развивать.

- Начатый вывод авторемонтных мощностей за периметр Группы «Спецнефтьтранс» – это еще один шаг в этом направлении?

Ремонтная деятельность по своей природе не генерирует прибыль, а является статьей затрат. И мы стремимся к тому, чтобы минимизировать постоянные затраты, а переменные можно было бы гибко менять в зависимости от производственной загрузки наших обществ.

На первом этапе был произведен вывод авторемонтных мощностей в самостоятельные общества в Пермском крае, в Западносибирском регионе и в Коми. За этот период нам удалось измерить стоимость ремонтных услуг рублем, изменить механизмы взаимодействия между эксплуатацией и ремонтом, сделать их более прозрачными и честными. Освобождение автотранспортных и дорожных обществ от этой нагрузки позволило им снизить себестоимость услуг, сохранить конкурентоспособность в условиях увеличения на рынке доли конкурсных процедур.

Вторая фаза, подготовка к которой была начата в конце 2018 г., – вывод ремонта за контур группы. Сегодня наши транспортные предприятия в Лангепасе и в Покахе получают

объем ремонтных услуг со стороны. Параллельно, в целях исключения дублирования, была проведена оптимизация ремонтных участков «Ремдормаш» и «Ремспецтранс-1».

- Как идет реализация проекта по созданию нового производства полуприцепов в ЗАО «Капри»? Как ситуация, складывающаяся в сегменте перевозок СНП, отражается на планах по развитию производства полуприцепов?

Год выдался непростой для наших машиностроителей, – было много изменений в законодательстве, что тормозило спрос со стороны перевозчиков нефтепродуктов, в целом рынок полуприцепов был нестабилен.

Несмотря на это, мы продолжали работу по новому заводу. Под новую производственную площадку в индустриальном парке «М10» в Тосненском районе был приобретен земельный участок. Сделан предварительный проект производственного здания. Сейчас ведется более детальная проработка технологических регламентов, уточняется продуктовая линейка будущего производства.

Общий объем инвестиций по новому заводу мы оцениваем в 1 млрд рублей, 240 млн из них будет направлено в этом году. Первый колышек на стройплощадке планируем вбить уже в июне.

Следует отметить, что проект получил поддержку губернатора Ле-

нинградской области и в правительстве региона.

- Какие цели по освоению новых рынков и направлений работы стоят сегодня перед компанией?

Ситуация на рынке автотранспортных услуг, заставляют искать новые решения для задач, которые ставят заказчики. Наш успех, наша сила – в постоянном движении вперед, в непрекращающемся развитии. Если мы расслабимся, то все растеряем, – конкуренция чрезвычайно острая.

В том поле, в котором мы сегодня работаем, у нас достаточные объемы. Поэтому мы стараемся удерживать

свой периметр и развивать те направления, которые представляют для нас интерес. Одна из стратегических задач этого года, – нарастить объемы работ и эффективность по капитальному строительству. И здесь мы ждем большего от руководства и коллективов ЗАО «Транс-Строй» и ООО «Дорос».

Для нас всегда приоритетом было и остается качество сотрудничества, а не стремление «объять необъятное» – набрать как можно большее количество заказов. Тем более, что сегодня рынок автотранспортных услуг нестабильный, тяжелый, – значительная часть контрактов заключается сроком на один год. А покупать машины под такой короткий срок – это большие риски. Вкладывать средства под объемы, которые могут в дальнейшем в большой степени вероятности могут быть не подтверждены, было бы неправильно. Исходя из нашей ответственности перед заказчиками, работниками, регионами, в которых мы работаем, и где наши общества являются крупнейшими работодателями для ряда муниципалитетов, – компания такого авантюризма позволить не может.

Расширение возможно, когда есть устойчивый и платежеспособный спрос. И такую работу по привлечению новых заказчиков, освоению новых регионов мы ведем. Возьмите Ямал. Сегодня – это точка роста не только для нашей компании, но и всей нефтегазовой отрасли. И, чтобы успевать за потребностями наших заказчиков, мы создаем в Тазовском районе новое дочернее общество – «Дорожно-транспортная компания «Ямал». Мы готовы стать ключевым игроком в дорожном строительстве, сервисе транспорта и авторемонте в этом стратегическом регионе.

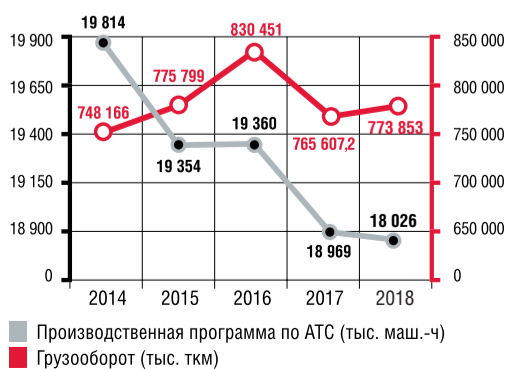
- Спасибо за интервью.

Беседу вел Олег ОПУТИН.

Основные производственные показатели ЗАО «Спецнефтьтранс» в 2018 г.

ПОКАЗАТЕЛИ	ЕД. ИЗМ.	2018 Г. (ФАКТ)
ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПО АТС	тыс. маш-ч	18 026
ОБЪЕМ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ОБЩИЙ	тыс. тн	7 220
В ТОМ ЧИСЛЕ, ПЕРЕВОЗКА СНП	тыс. тн	2 265
ГРУЗООБОРОТ ОБЩИЙ	тыс. тнкм	773 853
В ТОМ ЧИСЛЕ, ГРУЗООБОРОТ СНП	тыс. тнкм	386 578
СРЕДНЕСПИСОЧНОЕ КОЛИЧЕСТВО СОБСТВЕННЫХ ТС	ед.	6 392
КИП ПО СОБСТВЕННЫМ ТС, ЗАДЕЙСТВОВАННЫМ В ПРОГРАММЕ В РАБОЧИЕ ДНИ	%	68
ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ, БЕЗ НДС	млн руб.	1 892
КОЛИЧЕСТВО ПРИОБРЕТЕННОЙ ТЕХНИКИ	ед.	466
СОДЕРЖАНИЕ АВТОДОРОГ	км	12 454
СТРОИТЕЛЬСТВО И СОДЕРЖАНИЕ ЗИМНИХ АВТОДОРОГ	км	1 543
КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ДОРОГ И ПЛОЩАДОК	тыс. м2	2 067
КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГ И КУСТОВЫХ ПЛОЩАДОК	тыс. м3	2 661
СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА	чел.	10 959
КОНСОЛИДИРОВАННЫЕ ДОХОДЫ	млн руб.	25 200

Производственная программа автомобильным транспортом



Капитальное строительство и ремонт дорог и площадок



Содержание автодорог, строительство и содержание автозимников



ПРОИЗВОДСТВО

Наши приоритеты

ПРОЕКТ

Еще минус 10 %!



Итоги работы в разрезе основных направлений деятельности подводит заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по производству В. А. Балаев.

■ Автотранспорт

Транспортники минувший год отработали с превышением плана. В целом программа по машино-часам, перевозкам СНП в тоннах и в тонно-километрах выполнена. Следует отметить «Когалымское УТТ», «Покачевское УТТ», «ПТП», «ЛК-Транс-Авто». Существенно превысило запланированные объемы перевозки НСЖ и финансовый результат «Нижеволжское УТТ».

Из инфраструктурных проектов по снижению затрат, следует отметить внедряемый в «Когалымском УТТ» проект по автоматизированному закрытию путевых листов. К концу первого квартала оснащено и запущено около половины автоколонн, что уже дает показательную экономию ТСМ. Мы рассчитываем, что до конца полугодия проект будет внедрен полностью.

Еще одно важное направление, которому уделялось внимание, — газомоторное топливо. Мы не только изучали предложения рынка, но и получили результаты, позволяющие оценивать эффективность.

Например, 27 автомобилей с ГБО дали «Урайскому УТТ» в минувшем году экономию по топливу в 660 тыс. рублей. В среднем, это около 25 тыс. рублей на одно АТС. Может, показаться, что это немного и овчинка выделки не стоит. Но вот результаты тестовой эксплуатации газодизельного тягача «Камаз» в «Пермском транспортном предприятии». За два рейса с частичным использованием ГБО (из 6,3 тыс. км общего пробега автомобиль прошел на метане 1,9 тыс. км) затраты по топливу оказались ниже на 17 %, а это — 17 тыс. рублей. Такую экономию привез один не самый совершенный тягач всего за два рейса. А тестовые испытания тягача «Scania» на КПГ дали еще более оптимистичные результаты по затратам на топливо, чем у битопливного «Камаз».

Тем не менее, активному переходу на метан пока препятствует ряд факторов: неразвитая сеть АГНКС, несовершенство отечественной газомоторной техники и высокая цена импортных АТС, что не позволяет их эффективно эксплуатировать при существующих тарифах.

Но это не означает, что мы останавливаем работу по метану. Напротив, в «ПТП», где заправочная станция находится рядом с нашим предприятием, парк техники расширяется. Сейчас решается, какие автомобили и маршруты возможно перевести на газ. Скорее всего, это будут машины, связанные с пере-

возками СНП и сборных грузов для «ЛЛК-Интернешл», а также АТС, работающие на промышленных объектах.

■ Дорожное строительство

По дорожному сегменту успешно отработали общества западносибирского региона — «Дорстройсервис» и «Нефтьдорстрой». У ЗАО «Транс-Строй» значительно сократились объемы отсыпки — основному виду деятельности предприятия. Основной заказчик — «ЛУКОЙЛ-Коми», в связи с действием соглашения «ОПЕК+», был вынужден скорректировать программу по капитальному строительству. Чернушинский «Дорос» допустил снижение экономической эффективности по ряду реализованных проектов.

В конце минувшего года было принято решение о создании в пос. Тазовский дочернего общества «ДТК Ямал». Принимая такое решение, компания «Спецнефтетранс» планирует стать ключевым игроком в отношении сервиса транспорта, строительства и обслуживания дорог в данном регионе. А это невозможно без постоянно действующей базы. Регион, в свою очередь, получит новые рабочие места, отчисления в бюджет.

Директором общества назначен **Антон Петрович Косенко**, работавший до этого главным инженером «Покачевского УТТ». Парк техники будущего предприятия — 80 единиц, численность персонала — 200-250 человек. Задача первого этапа: в сжатые сроки создать работоспособную команду, обустроить базу, принять от «Дорстройсервиса» часть объемов по содержанию и строительству автозимников и приступить к поиску новых. Начало производственной деятельности «ДТК Ямал» — 1 октября. Выручку по 2020 г. мы планируем на уровне 400 млн рублей.

Тазовский — поселок, административный центр одноименного района в Ямало-Ненецком АО. Население 7201 чел.

Основан в 1883 г. как промысловая фактория. Сегодня является перевалочным пунктом промышленного освоения Заполярья.

■ Ремонт и ТО

У авторемонтных обществ идет планомерное снижение производственных программ, что связано, в первую очередь, с уменьшением возраста парка. Новая техника требует меньшего числа ремонтных воздействий — это аксиома. Несмотря на это, большинство обществ отработало с прибылью, — удалось компенсировать выпадающие объемы привлечением сторонних заказчиков. Убытки по минувшему году допустил только «Ремдормаш».

При этом, мы понимаем, что ремонтные общества не могут бесконечно оптимизироваться, изменять свои структуры, численность, подходы к исполнению заказов наших автотранспортных и дорожных обществ. Ремонт и ТО — это совершен-



но самостоятельный, отдельный от эксплуатации АТС, вид бизнеса, который, как показывает практика, также может быть прибыльным. Чтобы эффективно развиваться, ремонтным предприятиям нужны дополнительные объемы, нужны новые мышление и подходы. Ими можно овладеть, только находясь в рыночной среде, в нашем случае, — вне Группы «Спецнефтетранс».

В январе-феврале на внешний сервис были выведены ремонтные подразделения ООО «Ремдормаш» в Лангепасе и Покачах. Партнером компании стало ООО «Техпомощь», куда были переданы в аренду основные средства и трудоустроены все работники сервис-центров, кто пожелал. Условия труда людей и социальные гарантии при этом не изменились. Этот момент особо оговаривается в процессе переговоров. На следующем этапе запланирована продажа ООО «Ремспецтранс-1».

Эти шаги позволят компании значительную часть постоянных затрат перевести в переменную составляющую.

■ Машиностроение

ЗАО «Капри» было произведено в 2018 г. около 150 единиц подвижного состава, большую часть из которых составляют полуприцепы для перевозки СНП. У основных круп-

руках у нас должен быть готовый проект, что позволит приступить к строительству производственного корпуса. Срок пуска завода остается неизменным — 2021 год.

■ Задачи года

Первое — сохранить имеющиеся объемы по Группе предприятий «ЛУКОЙЛ» в ходе предстоящей в этом году широкой тендерной кампании. К этому необходимо подойти серьезно: изучить конкурентную среду, оптимизировать себестоимость (в первую очередь — топливо). От результатов во многом будет зависеть, как мы будем жить и работать в следующие три года.

Второе — активно бороться за объемы других крупных и серьезных заказчиков: «Газпром нефть», «Башнефть», «Роснефть», которым необходимо повышенное качество услуг, безопасность персонала, соблюдение сроков ввода объектов. И наша основная задача — укрепить эти отношения, определиться с перспективными точками роста.

Например, сегодня «Дорос» налаживает контакт с «РН-Уватнефтегаз» — ведет строительство объектов на Протозановском месторождении. Работа обычная — отсыпка и планировка, но регион для общества новый — Тюменская область. Еще одна сложность, — месторождение изолировано от «большой земли» и туда технике возможно зайти только по автозимникам. Для этого обществом оперативно был создан производственный участок, сформированы вахты, переброшена техника и вагон-городки.

Любой проект на этапе входа очень сложен. Но когда ты сделал все возможное, приложил управленческие усилия, люди и техника на объект зашли, тогда и с заказчиком легче разговаривать. Это же и его риски тоже. Когда он видит результат, — отношения выстраиваются, появляется возможность эффективно взаимодействовать.

Третье, без чего невозможно ни первое, ни второе, — целенаправленно работать над сокращением неэффективных затрат. При этом, говоря о снижении, мы понимаем, что есть предел, ниже которого мы опускаться не имеем права и не будем. Мы не будем «химичить» с налогами и зарплатами людей. «Серые» схемы — для нас табу. Компания «Спецнефтетранс» ведет себя честно и ответственно с государством, заказчиками и работниками.

В «Когалымском УТТ» совершенствуют методы контроля над работой транспорта.

Так в 2012 г. был реализован проект по оснащению парка АТС системой спутникового мониторинга. Это позволило к началу прошлого года снизить удельный расход топлива на 12,5 %.

Однако используемые системы, не позволяли в полной мере контролировать движение топлива и расхождение пробегов в оперативном непрерывном режиме, — признает начальник ОЭА. С. Сорокин. — Отсутствовала возможность учета фактической работы верхнего оборудования. Контроль осуществлялся вручную, занимал значительное время. Корректировка расхода топлива производилась путем применения показателей категории дорог, температурного режима, не исключались ошибки при обработке путевок.

В связи с этим, в начале 2018 г. «Когалымское УТТ» приняло решение по реализации проекта автоматизированного закрытия путевых листов без участия водительского состава.

Для сокращения сроков по настройке и оптимизации работы системы с в марте минувшего года тестовая эксплуатация по автоматизированному закрытию путевок была запущена в автоколонне №8. Всего же планировалось оснащение оборудованием ССМ 875 единиц техники.

30 апреля этого года был завершён первый этап оснащения парка ССМ, — сообщил директор «Когалымского УТТ» Е. Е. Аржанников, — запущены в эксплуатацию автоколонны № 1,5,6,8. Автоколонны № 2,4,7,9,10,11 находятся в стадии донастройки оборудования и устранения замечаний.

Благодаря проекту, появилась возможность контролировать работу верхнего оборудования на спецтехнике — ППУА, АДПМ, АНРВ, СД-10. Теперь мы можем учитывать реальную продолжительность рабочей смены, контролировать движение топлива на автомобилях импортного производства.

Целенаправленная работа по экономии топлива с 2012 г. позволила снизить удельный расход ГСМ с 7,5 л/машино-час до 5,6 л в 2018 г. По итогам текущего года общество планирует снизить показатель удельного расхода топлива еще на 10 %.

То, что «Когалымскому УТТ» это силам, подтверждают итоги I квартала. Благодаря дополнительным объемам работ по заводу оборудования и топлива на буровые, выполнение производственной программы составило 102% к плану. При этом, затраты на топливо по отношению к 2018 г. сократились на 8%.

Коротко:

В «Когалымском УТТ» в ноябре-апреле проводилась опытная эксплуатация установок ППУА-1600/100, работающей на альтернативном топливе — сырой нефти и отработке масел.

Эксплуатация выявила ряд проблем при работе при пониженных температурах, — отметил начальник ПТО Д. В. Пустовит. — Полученные результаты доведены до изготовителя для доработки изделия.

БИЗНЕС-ПРОЕКТ

Филиал
отпочковался

■ В феврале филиал «Урайского УТТ», получивший название ООО «Авторемонтное предприятие», отправился в самостоятельное бизнес-плавание.

— Этот шаг призван оптимизировать затраты нашего предприятия, — считает главный инженер Урайского УТТ Ю. В. Пеликов, — повысить качество ремонта, сократить его сроки и стоимость. Основным преимуществом «АРП» перед другими участниками рынка является наличие современной производственной базы и постоянного объема работ.

В штат нового общества при создании вошли 84 человек, сегодня здесь трудятся 89 работников. Производственная программа «АРП» на 2019 г. составляет 70 135 нормо-часов. План 1 квартала выполнен на 109%. Перевыполнение дали дополнительные объемы по УТТ.

— Нашим стратегическим партнером остается «Урайское УТТ», — считает директор «АРП» Е. М. Коновалов. — Его доля в нашей производственной программе составляет 95%. Другим заказчиком первого эшелона является еще одно дочернее общество группы «Спецнефтетранс», — «Нефтедорстрой».

А. А. Чернышов ведущий инженер ПТГ ООО «Нефтедорстрой» сообщил, что обществу удалось наладить с ремонтниками взаимовыгодное сотрудничество. Если КТГ парка общества по итогам 2018 г. составлял 0,92, то в апреле этот показатель вырос до 0,94.

Перед новым обществом стоит задача увеличить объем услуг сторонним заказчикам в текущем году на 10%. С этой целью «АРП» уже заключило договоры с 15 организациями. Также планируется открыть магазин запчастей.

— В нашем регионе отсутствуют другие предприятия, которые могут оказывать квалифицированные услуги по ТО и ремонту тяжелого грузового транспорта, спецтехники, автокранов, тракторов, — говорит Евгений Михайлович, — в этом наши преимущества. А недостаток является более высокая, чем у конкурентов стоимость нормо-часа при ремонте легкового транспорта.

Для выстраивания эффективного взаимодействия между обществами, по мнению директора «АРП», необходимо отладить своевременно проведение ТО и ремонта на центральной базе в Урае, где сосредоточено необходимое оборудование, запчасти, квалифицированный персонал. Обеспечить наличие на складе широкой номенклатуры запчастей по ценам ниже, сложившихся в регионе, обществу позволит открытие специализированного магазина.

В ООО «Нефтедорстрой» считают, что у «АРП» есть все возможности по освоению рынка благодаря локализации ремонтных производств, качеству работ, которое гарантирует опытный и профессиональный коллектив, наличие гарантийных обязательств.

В то же время, необходимо обучение персонала, особенно, для ремонта ТС, узлов и агрегатов импортного производства, обновление станочного парка и оборудования.

ЭКОНОМИКА



Итоги финансово-экономической деятельности компании за минувший год мы подводим вместе заместителем генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике О. В. Филипповым.

— Олег Васильевич, насколько прогнозы и планы развития компании, имевшиеся на начало 2018 г., совпали с фактически полученными результатами?

— Год был очень непростой. Если говорить о планах, которые мы утверждали, когда входили в 2018 г., — они выполнены, совпадение по основным финансово-экономическим показателям почти один в один.

План по доходам по группе компаний перевыполнен на 900 млн рублей, — 25,2 млрд, утвержденный план был 24,3 млрд. Если сравнить данный показатель за последние пять лет — это средний уровень по компании, сопоставимый с объемами 2016 г. Он ниже рекордного для компании 2017 г., который был нагружен проектами по дорожникам и транспортникам Западной Сибири и Коми. Тогда консолидированные доходы Группы составили 27,9 млрд. Конечно, хочется, чтобы показатели из года в год росли такими интенсивными темпами. Но не всегда для этого складываются соответствующие условия.

— Каковы основные причины?

— В значительной степени ухудшение конъюнктуры в минувшем году было связано с ситуацией на рынке нефти, повлекшей сокращение заказчиками производственных программ по бурению, как это произошло в Республике Коми по ЗАО «Транс-Строй». Снижение объемов отсыпки повлекло и сокращение на 40% программы по транспорту, заказываемому усинскими дорожниками у коллег из «УТТУ».

Ряду обществ, например, ООО «Дорос», при значительном общем увеличении объемов работ, не удалось добиться запланированной экономической эффективности по некоторым объектам. Вдобавок, сказалось отсутствие

Точность, помноженная
на бизнес-идею

у предприятия собственной ресурсной базы по инертным материалам.

Также значительное давление на экономику дочерних обществ компании оказывал рост цен на топливо, технику, запчасти. Как следствие, ряд корректировок и наших ожиданий, которые внеслись в бизнес-план в течение года, не оправдались.

— Работу каких дочерних обществ в сложившейся экономической ситуации Вы бы отметили?

— «Нижеволжское УТТ» дало значительный прирост доходов и прибыли в сегменте перевозки НСЖ. В Западной Сибири «Когалымское УТТ» выиграло тендер по сервису, «Покачевское УТТ» дало рост по буровикам. Следует отметить постепенное наращивание «Дорстройсервисом» объемов по АО «Мессояханефтегаз».

«Нефтедорстрой» не просто замотивирован на поиск новых заказчиков и объемов, но и получает от этой работы соответствующий экономический эффект. В минувшем году объемы по капитальному строительству обществ были выполнены на 127%, а по капремонту — на 130%. За последние пять лет доходы предприятия выросли на 60%, — с 515 млн рублей до 833 млн. В ситуации сокращения традиционных рынков опыт урайских дорожников может быть интересен и полезен другим обществам.

— Какие проекты, направленные на сокращение себестоимости и повышение качества услуг, следует выделить?

— В первую очередь, следует отметить внедряемый сегодня в «Когалымском УТТ» проект по топливу. Определенные надежды компания возлагает на проект по созданию на Ямале самостоятельного дочернего общества. Сейчас в этом регионе работают дорожники «Дорстройсервиса». Но в силу удаленности от Когалыма (около 800 км), роста объемов и требований заказчика, а также тех перспектив, которые компания связывает с этим регионом, необходимо добавить оперативности в управлении, внимания и административного присутствия. Поэтому, наличие такого форпоста становится необходимым.

Проект по выводу на аутсорсинг ремонтных предприятий. Проект начали реализовывать с

Западной Сибири, где для этого были подготовлены все необходимые условия: высокая степень готовности обществ к самостоятельной деятельности, наличие в регионе устойчивого спроса и надежных контрагентов. Речь идет о реализации мощностей двух обществ — «Ремдомаш» и «Ремспецтранс-1». Параллельно в феврале в отдельное авторемонтное предприятие был выделен филиал «Урайского УТТ».

— Какой экономический эффект ожидается от аутсорсинга ремонтной функции?

— Несколько лет назад компанией была поставлена задача повышения экономической эффективности использования дочерними обществами ремонтно-механического комплекса. В основу «Стратегии развития в области ремонта и технического сервиса» была положена рыночная логика взаимоотношений между авторемонтниками и транспортниками. Это позволило оценить стоимость ремонта в рублях, оптимизировать избыточные ремонтные мощности. Сами программы по ремонту стали более управляемыми и прогнозируемыми. Реорганизация ремонтной функции с выделением в самостоятельные общества позволила снизить издержки автотранспортных и дорожно-строительных обществ, повысить КИП. За этот период ремонтные общества встали на ноги и сегодня с избытком закрывают потребности компании в ремонте.

Находясь в структуре группы «Спецнефтетранс», ремонтники сегодня достигли максимума.

Люди работают, план, который утверждает компания, готовы выполнять и перевыполнять, а сделать этого не могут, — объемы производственной программы, в силу «омолаживания» парка, не растут, а из года в год сокращаются. И сегодня стратегия подошла к новому этапу. Для того, чтобы развиваться дальше, у ремонтного общества, как бизнес-единицы, должна быть экономически оправданная движущая идея, миссия.

Мотивация у ремонтников появится тогда, когда свой бизнес из вспомогательного (а в структуре «Спецнефтетранса» он таковым всегда был и остается по определению) они превратят в основное производство, когда начнут работать на себя. Поэтому следующим логическим шагом является продажа этих активов на сторону.

Затраты на ремонт по компании за 2018 г. составили 2,3 млрд рублей. Мы не ожидаем, что выведя ремонт за контур, начнем тратить меньше, например, два или полтора. Такого прямого счета у меня нет. Есть примерные цифры, но в данном случае я больше склонен верить в бизнес-идею. Мы рассчитываем на отложенный эффект, который не то, чтобы позволит снизить цену за нормо-час, но даст дополнительное повышение качества услуг. Когда работники замотивированы, тогда выигрывают все. Это, кстати, верно не только относительно ремонта, но и для других направлений деятельности компании.

Интервью вел
Олег ОПУТИН.

ИНВЕСТИЦИИ

С.А. Александров, начальник управления экономики и финансов ЗАО «Спецнефтетранс»:

— За период промышленной эксплуатации модуля по оценке инвестпроектов неэффективных проектов было отклонено примерно на 0,5 млрд рублей. Благодаря модулю мы видим улучшение показателей инвестиций. В основе этого лежит не только модуль, но и программы по экономии топлива, работа ССМ. Динамика 2018 г. — это значи-

тельное удорожание топлива, которую на начало года никто предвидеть не мог. В результате, это снизило эффективность проектов по договорам, в которых нет индексации по ТСМ.

Инвестпрограммой этого года предусмотрено приобретение 215 единиц ТС на сумму 1,4 млрд рублей. В нее не включены новый завод «Капри» и проекты дорожных обществ, по которым еще идут переговоры. Если проекты заработают, то программа будет скорректирована в сторону увеличения.

Производственная программа авторемонтных обществ



Инвестиционная программа Группы «Спецнефтетранс»



Доходы Группы «Спецнефтетранс»



СОТРУДНИЧЕСТВО

В «Лангепаском УТТ» первые результаты вывода ремонта АТС на внешний сервис оценивают положительно.

Анализируя итоги I квартала, следует отметить, что передача объемов по ТО и ТР от ООО «Ремдормаш» в ООО «Техпомощь» была проведена без ущерба для производства, - подчеркнул заместитель директора «Лангепаского УТТ» по эксплуатации А. А. Абдрахманов. - В ремонте ежедневно простаивало 42 единицы техники при плане 45. Производственная программа по ТО и ремонту выполнена полностью. Услуги оказаны качественно, срывы при организации ремонтного процесса в праздничные и выходные дни отсутствовали.

Сравнивая показатели I квартала с аналогичным периодом прошлого года, следует отметить, что при незна-

«Техпомощь» пришла вовремя

чительном отклонении в физических объемах производственной программы, расходы на ТО и ТР для УТТ в целом снизились на 196 тыс. рублей. Снижение стоимости нормо-часа по различным группам техники составило 2-7%. Расходы общества на ТО и ТР на рубль дохода снизились на 1,2%.

Немаловажным показателем работы ремонтной службы является оперативность выполнения ремонтных работ и своевременная поставка запчастей. Благодаря прямым поставкам запчастей от заводов-изготовителей среднее время ожидания сократилось до 3-7 дней.

Специалистами снабжения ООО «Техпомощь» и ООО «Лангепаское УТТ» начата работа по формированию неснижаемого фонда сервисных

пакетов на проведение ТО единичных видов техники. Также ведется совместная работа по улучшению системы предварительных заявок на запчасти и их оперативного выполнения.

По итогам работы в I квартале обществами был разработан перечень совместных мероприятий по актуальным вопросам организации ТО и ТР, дальнейшему развитию и улучшению качества и номенклатуры предоставляемых услуг, снижению затрат за счет внедрения энергосберегающих технологий и эффективного использования производственных площадей.

Одной из основных задач при выводе на внешний сервис сегментов деятельности Сервисного центра ООО «Ремдормаш» по г. Лангепас, являлось

сохранение коллектива. С этой целью специалистами «Техпомощи» с декабря проводилась работа с персоналом центра, были рассмотрены и учтены все пожелания по сохранению социального пакета. В результате, в «Техпомощь» в порядке перевода из «РДМ» были приняты 48 человек.

Руководством ООО «Техпомощь» прорабатывается вопрос об обучении работников, проявивших заинтересованность, по узким специальностям в специализированных учебных заведениях.

В марте два сотрудника прошли обучение и получили сертификаты о повышении квалификации ИТР по гарантийной работе с автомобильной техникой «Камаз» в г. Набережные Челны.

ЭКСПРЕСС-ОПРОС

Мнения разные, цель одна

В «Лангепаском УТТ» первые результаты пилотных проектов по выводу ремонтных мощностей на внешний сервис оптимизации деятельности ремонтных обществ оценивают положительно. Редакция поинтересовалась мнением других «первопроходцев».

■ Ю. В. Швалев, директор ООО «Покачевское УТТ»:

- Процесс передачи объемов по ТО и ремонту техники от ООО «Ремдормаш» к ООО «Техпомощь» прошел безболезненно как для нас, так и для наших заказчиков. Сбоев нет. Приобретение запчастей происходит после согласования стоимости, и сроков поставки с представителями УТТ. При этом проводится мониторинг цен у нескольких поставщиков. Зарплата и социальные гарантии обеспечены работникам СЦ Покачи сохранены.

По первым месяцам говорить об изменении затрат на ремонт сложно, за исключением снижения стоимости нормо-часа на 5%.

■ Р. А. Коньков, директор ООО «Ремспецтранс-1»:

- Для сокращения затрат совместно с коллегами из ООО «Ремдормаш» в ноябре 2018 г. мы произвели концентрацию ремонтных участков на ряде месторождений. Это позволило двум ремонтным обществам ликвидировать дублирующие подразделения на одних и тех же базах. В результате, выведя из структуры общества участок на Ватьеганском месторождении, мы получили дополнительные объемы по ремонту ТС на Повховском месторождении по «Когалымскому УТТ» и дополнительные объемы по реализации ГСМ для «Дорстройсервиса». На центральной базе общества в г. Когалыме ряд мелких ремонтных подразделений вошло в состав нашего СЦ «Камаз».

■ Г. В. Чофу, директор ООО «Ремдормаш»:

- Из всех обществ компании, участвовавших в проектах по оптимизации ремонтной деятельности, изменения более всего коснулись нас. В связи с передачей в ООО «Техпомощь» сервис-центров в Покачах Лангепаса, объемы по ТО и ТР снизились более, чем в 2,5 раза, численность персонала - на 100 человек. Произошла утрата части взаимозаменяемых квалифицированных узких специалистов и специального оборудования. Консолидация ремонтных мощностей с ООО «Ремспецтранс-1» также привела к снижению производственной программы и доходов.

Результаты по итогам I квартала следующие: план по доходам выполнен на 100,2% (52,2 млн рублей), производственная программа - на 96,7% (20 023 нормо-часа). Производительность труда в феврале-марте на одного работника по сравнению с 2018 г. оказалась выше - 190,5 против 173,2 тыс. рублей. Выработка на одного работника основного производства в месяц сократилась с 114,8 до 96,4 чел./час.

Для восполнения выпавших объемов работ и доходов в 2019 г. предусмотрено развитие нового направления - обслуживание асфальтоукладочных комплексов и установок Madpatcher. В данный момент рассматриваются предложения учебных центров и решается вопрос компенсации средств на обучение персонала.



От Котова не утаишь!

Задачи, которые руководство ЗАО «Спецнефтьтранс» ставит перед внутренним аудитом, - определение фактического состояния финансово-хозяйственной деятельности обществ. Основные направления работы: предупреждение и выявление незаконных и экономически нецелесообразных хозяйственных операций, устранение рисков и минимизация негативных последствий от таких операций, оптимизация бизнес-процессов.

- Как строится работа по выявлению рисков и повышению эффективности?

- Общий алгоритм процесса выявления рисков начинается со сбора информации о дочернем обществе - носителе риска. Источники: финансовые документы и управленческая отчетность, данные, предоставляемые специалистами ЗАО «Спецнефтьтранс».

Когда зоны риска определены, применяются более углубленные методы работы, такие, как инспекционные поездки, в ходе которых производятся интервью с ключевым персоналом, посещения производственных подразделений.

На основании собранной информации формируется отчет, в котором описываются существующие и потенциальные риски. На основании отчета общество-носитель риска, формирует план корректирующих мероприятий. Данный план утверждается руководством компании. Контроль над его выполнением осуществляет СВК.

- Какие риски на сегодняшний день наиболее существенны?

- Самые значительные риски - налоговые, прежде всего, доначисления налога на прибыль. Например, полтора года назад выявили в «Доросе» проблемы с прозрачностью поставок инертных материалов, и с их документированием. Тогда налоговая серьезно наказала общество.

В ремонтных обществах приходится сталкиваться с фактами поставки запчастей по завышенным ценам. Вот, не так давно в «РСТ-2» выявили такого поставщика деталей.

В ряде обществ были зафиксированы случаи утраты транспортных средств, недостача ТМЦ. Каждый подобный случай - предмет для тщательного разбирательства.



- Одно из направлений работы внутреннего аудитора - выявление внутренних резервов. Что делается в этом направлении?

- Топливо - это один из основных ресурсов в наших обществах. «Чернушинскому УТТ», благодаря проекту по автоматизированной выписке путевых листов, удалось скорректировать нормы по топливу с учетом фактического потребления. Если раньше в отчет попадали данные по машино-часам за смену, то сейчас мы имеем возможность более взвешенно оценивать расход топлива по конкретной единице техники в режиме реального времени.

В результате, общество по 2017 г. получило дополнительную выгоду за счет снижения издержек на сумму около 10,5 млн рублей. Это только экономический эффект, но есть вещи, которые деньгами не измерить. Например, за счет повышения уровня достоверности учетных данных, повышается точность планов и прогнозов.

Еще одно направление - более эффективное использование парка. Имеют место случаи неэффективного использования собственных АТС, замены их на более дорогую подрядную технику. Своя подтирает забор, люди сидят без дела, деньги уходят на сторону. При выявлении таких фактов проводятся корректирующие мероприятия по ротации транспорта. Как результат, общества начинают получать дополнительную выгоду за счет роста маржинальной прибыли и повышают свою конкурентоспособность за счет снижения себестоимости эксплуатации собственных ТС.

- Как выстраиваются Ваши взаимоотношения с предприятиями группы? Как часто Вам приходится бывать в регионах?

- С обществами, в основном, с руководителями и главными бухгалтерами, общаюсь постоянно. Взаимоотношения деловые, по существу. В регионах провожу не менее трети своего рабочего времени. Побывал, практически везде, кроме, пожалуй, «Урайского УТТ» и «Покачевского УТТ».

В лучшую сторону отметил бы работу по этому направлению «ЛК-Транс-Авто» и «Лангепаского УТТ», а вот предприятиям Республики Коми следует подтянуться.

- Какие задачи стоят перед внутренним аудитором на 2019 г.?

- В данный момент завершается работа по формированию базы нарушений, которые были выявлены в ходе различных проверок, включая, проверки налоговых служб. Следующий шаг - составление карты рисков по параметрам существенности на основании категорирования и классификации имеющихся рисков. Самые распространенные из них уже понятны: это проблемы со списанием топлива и с недобросовестными контрагентами.

Наличие в компании единой автоматизированной системы учета «Управление делами СВК» позволит предупреждать многие риски уже на этапе переговоров, обеспечить соблюдение принципа экономической целесообразности финансово-хозяйственной деятельности обществ.

Интервью вел Олег ОПУТИН.

В коллективе компаний «Спецнефтьтранс» тысячи водителей и механизаторов, сотни инженеров, экономистов и бухгалтеров. Даже директоров дочерних обществ два десятка! А вот аудитор всего один.

По роду своей деятельности эта профессия не публична, большинство наших читателей имеют весьма общие представления о ней. Восполнить этот пробел нам поможет Д. Н. Котов, внутренний аудитор ЗАО «Спецнефтьтранс».

- Мой опыт работы в области внутреннего аудита - 13 лет, - рассказывает Денис Николаевич, явно смущенный вниманием к своей персоне. - Родился я в семье военнослужащего, пошел по стопам отца, который служил по финансовой части. Окончил Ярославское высшее военное финансовое училище по специальности финансы и кредит. Во время прохождения службы на должности помощника командира по финансово-экономической работе в 14 полевом узле связи Генерального штаба, в мои обязанности, наряду с обязанностями руководителя бухгалтерии, входили и обязанности в области внутреннего контроля.

Более плотно в этом направлении я начал работать в контрольно-ревизионном отделе Главного центра магистральных перевозок «Почты России», где отработал восемь лет. С должности и.о. начальника этого отдела три года назад был принят на работу в ЗАО «Спецнефтьтранс».

- Какие цели и задачи стоят перед аудитором компании «Спецнефтьтранс»?

- Прежде хотел бы уточнить: внутренний аудит - это часть службы внутреннего контроля группы «Спецнефтьтранс». В одиночку такую систему не выстроить. Участником эффективной СВК является каждое должностное лицо, обладающее контрольными функциями, - мастера, директора, инженеры, бухгалтеры, механики.

ЛИДЕРЫ

Новые направления



А. И. Мигунов, директор ЗАО «Нижневолжское УТТ»:

- В 2018 г. заказчикам было оказано транспортных услуг в объеме более 1,3 млн машино-часов – 102,8 % к плану. Доходы по услугам транспорта составили 109,3%. Было перевезено почти 450 тыс. т НСЖ (110,4%), грузооборот составил 99 017 тыс. ткм (121 %).

Здесь я отмечаю работу коллег – водителей ОАО «ЛК-Транс-Авто» (до 10 человек и 7 ТС), ООО «АТП-СНТ» (7 человек и до 7 ТС), которые привлекались к перевозкам по субподряду в наиболее напряженное время. Перевозка НСЖ осуществлялась ими по маршруту ДНС Алексеевское – ЦППН г. Котово протяженностью более 400 км в одну сторону с января текущего года.

Исполнение производственной программы в I квартале по объему транспортных услуг составило 110 %, по доходам – 154 %.

С 1 мая предприятие приступило к исполнению нового трехлетнего договора с ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» на оказание транспортных услуг для технического обслуживания газопровода «Точка выхода на берег – ООО «Ставролен». В договор, который предусматривает увеличение тарифов в случае роста стоимости топлива, включены новые ТС: самосвал г/п 19 т, автокран г/п 25 т на шасси «Камаз 43118» и экскаватор-погрузчик JCB 4СХ.

К наиболее значимым событиям в текущем году надо отнести победу в тендере ООО «РИТЭК» по перевозке НСЖ. К работам по этому новому трехлетнему договору мы приступаем с 1 июня.

Среднесуточный объем вывоза НСЖ в 2019 г. несколько ниже, чем в предыдущем году, и составляет 938 м3. Перевозки осуществляются в круглосуточном режиме. Работа отдела эксплуатации организована таким образом, чтобы перевозка проводилась строго по графику и были исключены случаи простоя автоцистерн. География и маршруты существенно не изменятся.

Говоря о перспективах развития «Нижневолжского УТТ», следует отметить два момента. В 2019 г. нефтяная компания «РИТЭК» начала строительство новых скважин на левом берегу Волги. Следовательно, после их запуска появятся новые объемы работ. В связи с этим, существует потребность в приобретении новой техники для перевозки НСЖ и остро встает вопрос по водительскому составу, который мы можем допустить к перевозкам опасных грузов.

В текущем году действует договор на оказание транспортных услуг технологическим транспортом. В складывающейся рыночной ситуации мы понимаем, что надо стремиться к комплексному выполнению скважино-операций собственными силами. Для этого сегодня нами проводится анализ возможностей по вхождению в технологический сегмент при обслуживании скважин.

НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ



В декабре 2018 г. директором ООО «АТП-СНТ» был назначен С. В. Мацота.

Стаж работы в автотранспортной отрасли, с учетом обучения в Челябинском Высшем военном автомобильном командно-инженерном училище, – 36 лет. 20 из них – служба в вооруженных силах.

Своим профессиональным кредо С. В. Мацота считает повышение эффективности использования имеющихся ресурсов и оптимизацию затрат при обеспечении заказчиков транспортом и средствами механизации. Разговаривать с клиентами на одном языке, глубже понимать специфику их работы помогает второе высшее по специальности «Логистика и управление цепями поставок» (НИУ «ВШЭ», 2008 г.). Решением этих задач Сергей Владимирович занимался в ПАО «НК «Роснефть» (начальник управления эксплуатации транспорта), ПАО «Мосэнерго» (директор автохозяйства-филиала), ПАО «Группа компаний ПИК» (начальник управления транспортной логистики).

- **Сергей Владимирович, «АТП-Спецнефтетранс» в последние годы столкнулся со значительным снижением объемов в основной для себя сфере деятельности – перевозка светлых нефтепродуктов.**

- Исторически предприятие было привязано к единственному заказчику, которому верой и правдой служило долгие годы. Но жизнь и рынок перевозок СНП меняются, а связанные со стратегией «одного заказчика» риски своевременно оценены не были. Отрицательная динамика по объемам услуг наблюдается с 2017 г. За этот период выручка общества сократилась более чем вдвое.

Главная цель – развитие!

Ситуация непростая, но не стоит представлять все в черном цвете. В 2018 г. было перевезено 755,5 тыс. т грузов, – это 126 % к плану. По пассажироперевозкам на заказчиков отработано 260,6 тыс. машино-часов – 107 %. Фактические доходы общества составили 705,2 млн рублей, при плане 553,2 млн.

План за январь и февраль этого года мы выполнили. Однако, в марте, по независящим от нас причинам, произошло существенное сокращение объемов перевозок СНП по Нижегородской и Вологодской областям, что привело к невыполнению плана за первый квартал.

- **Что из себя сегодня представляет предприятие?**

- Штатная численность – 242 человека, 174 единицы ТС, восемь обособленных подразделений, – семь участков и легковая автоколонна. Сегодня общество работает в Москве, Карелии, Ленинградской, Нижегородской, Вологодской, Волгоградской областях, Краснодарском крае, – всего в десяти регионах России. Среди наших заказчиков остаются «ЛУКОЙЛ» и «Газпром нефть», при этом, активно ведем поиск новых.

- **Сегодня очевидно, что возврата к ситуации, которая была на рынке несколько лет назад, уже не будет.**

- Сегодня все гораздо жестче – значительная часть договоров на перевозку СНП заключается всего на один год, заказчиками проводится политика формирования региональных пулов перевозчиков, между которыми и распределяются объемы. Мы стараемся войти в такие пулы. Это непросто: в конкурсах порой участвует до десяти и более претендентов.

Тем не менее, в первом квартале нам удалось выиграть годовые контракты по «Газпром нефть» в Нижегородской области и Краснодарском крае на общую сумму 115 млн рублей.

Сегодня общество принимает участие в трех конкурсных процедурах на пять лотов, на сумму около

300 млн рублей. Шансы на победу оцениваем, как высокие.

- **Как планируете занять «место под солнцем»?**

- Для выхода на новые рынки необходимо сделать «АТП-Спецнефтетранс» более привлекательным для клиентов с точки зрения качества услуг и тарифа. Для снижения себестоимости мы сейчас разбираемся по каждой статье расходов, считаем каждую копейку.

С начала года численность управленческого персонала была сокращена на 13 %, общехозяйственные расходы – на 15 %, удельный расход на ТО и ТР без ущерба техническому состоянию АТС – на 30 %. Расходы на услуги связи по итогам года планируем снизить на 20-25 %. Пересмотрена концепция страхования АТС, что позволит сократить затраты по этой статье на 40 %.

Мы пересмотрели нормы на топливо, по отдельным маркам и моделям АТС они были снижены до 15 %. Ведем переговоры с поставщиками с целью снизить расходы на ГСМ за счет изменения цен и условий оплаты на 5-6 %.

- **Заказчик, помимо цены услуги, не менее заинтересован в сохранности доставляемого топлива.**

- Вы правы, вопросы сохранности груза и безопасности перевозок имеют особое значение. И здесь очень многое зависит от персонала. Мы планируем подготовить проект

по мотивации персонала к дальнейшему сбережению топлива. На первом этапе, с 1 апреля экономленные средства остаются на предприятии. Планируем в ближайшие два-три месяца проработать систему стимулирования, чтобы работникам было выгодно получать деньги за экономию, чем опускаться до хищения. Доверие не исключает контроль, и мы продолжим использовать имеющиеся у нас системы технического контроля, проводим ежемесячную тотальную инвентаризацию остатков топлива и их соответствие учетным данным.

Самым значимым достижением за время работы считаю, что люди стали думать по-другому о своем предназначении на предприятии, о задачах, которые перед нами стоят. Они стали смотреть на свою работу, как на творчество, самосовершенствоваться, искать резервы, более тесно и оперативно взаимодействовать с коллегами. А когда люди свою работу перестают воспринимать как рутину или повинность от звонка до звонка, тогда они и достигают поставленной цели, которую изначально сами считали недостижимой.

Все это позволяет нам уверенно говорить, что предприятию удалось сохранить потенциал роста и требующие для этого ресурсы.

Интервью вел Владимир СЕВЕРОВ.



Фото: А. Гушин

Новое подразделение



- ЗАО «Спецнефтетранс» использует лизинг в целях обновления парка ТС уже более пяти лет, – рассказывает Алексей Васильевич. – Это позволяет компании применять ускоренную амортизацию, дает возможность перераспределять сроки уплаты НДС, а также получать субсидии от государства. По сути, лизинг – это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа.

В рамках лизинговой программы в 2019 г. запланировано

приобрести 154 единицы ТС на общую сумму около 732,2 млн рублей (без учета НДС). На сегодняшний день Правительством

Недавно в структуре ЗАО «Спецнефтетранс» был создан отдел лизинговых операций. Возглавил новое подразделение А. В. Журин.

коммунальной техники, поставление еще не подписано, что пока не позволяет нам начать работу в этом направлении.

Алексей Васильевич Журин.

Образование – высшее, окончил РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева по специальности «Автомобили и автомобильное хозяйство». В данный момент проходит обучение в РАНХиГС при Президенте РФ по специальности «Менеджмент, управление в государственной сфере и бизнесе». За последние 10 лет проработал в двух организациях. 2007-15 гг. – начальник транспортного отдела ОАО «Московский завод «Электроцит». 2016-18 гг. – начальник отдела главного механика (главный механик) АО «Стройтрансгаз».

РФ подписано постановление на 2019 г. в рамках господдержки автопроизводителей и льготного лизинга на колесную технику. По программе субсидирования колесных ТС компании из бюджета выделено 28,6 млн рублей на 69 единиц ТС. А вот относительно строительного-дорожного и

коммунальной техники, поставление еще не подписано, что пока не позволяет нам начать работу в этом направлении. Если перед отделом будет поставлена задача о необходимости использовать лизинг в других направлениях, например, оборудования, зданий, персонала, то она будет выполнена.

Первоочередными задачами отдела является выстроить качественные отношения с дочерни-

ми обществами. Запланирован ряд шагов для повышения эффективности лизинговой деятельности за счет роста числа потенциально-реализуемых лизинговых проектов и роста качества и числа предоставляемых услуг лизингополучателям.

Совместно с коллегами из Информационно-технологического центра компании начата проработка проекта по разработке и внедрению электронной площадки для проведения открытых и прозрачных торгов. Это позволит приобретать товары и услуги высокого качества по наиболее выгодной цене, вести эффективный автоматизированный учет приобретаемых товаров и поддерживать другие информационные потоки, возникающие в ходе закупочной деятельности.

СТРОИТЕЛЬСТВО

«Дорстройсервис» набирает обороты

Доходы крупнейшего дорожного общества группы «Спецнефтетранс» ООО «Дорстройсервис» в минувшем году составили свыше 3,9 млрд рублей. Около 0,5 млрд из них дали транспортные услуги, остальное – строительство, ремонт и содержание дорог.

Под растущие объемы работ обществом в 2018 г. была реализована крупномасштабная инвестиционная программа. Приобретено 112 единиц техники на сумму 541,5 млн рублей.

И в нынешнем году общество не снижает обороты. По итогам I квартала производственная программа по транспорту выполнена на 124 %, по дорогам – на 103 %, – преодолена планка в миллиард рублей. За весомыми цифрами – слаженная работа коллектива – сотен людей в сложных природно-климатических условиях Крайнего Севера.

Точкой роста для общества сегодня является Ямал. Например, производственная программа ТПП «Ямалнефтегаз» «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» включает содержание 120 км внутрипромысловых дорог, а также строительство и содержание 360 км автозимников.

Для АО «Мессояханефтегаз» в минувшем сезоне было обустроено 146 км зимних дорог, 82 из них – I категории. На этих объемах работ обществом было задействовано до 120 человек персонала и до 50 ТС.

Для понимания: ширина трассы двухполосного автозимника I категории составляет 9-15 метров, пропускная способность – 150 автомобилей в сутки. Грузоподъемность ледовых переправ к февралю, когда толщина льда достигает максимальной, составляет 100 т для одного ТС. С декабря

по май только для нужд «Мессояханефтегаза» на арктический промысел по зимникам было доставлено 4,5 млн кубов грунта и 90 тыс. т материально-технических ресурсов. Претензий у заказчиков и представителей независимого технадзора к качеству работы когалымских дорожников не возникало.

Не удивительно, что уже в этом году «Дорстройсервис» был признан победителем в тендерах «Мессояханефтегаз» на обслуживание и содержание автодорог, а также устройству и содержанию временных автодорог и ледовых переправ на предстоящий трехлетний период с 2019 по 2021 гг. В связи с ежегодным увеличением объемов работ на Ямале для повышения оперативности управления 1 марта в ООО «Дорстройсервис» в Тазовском районе ЯНАО создан филиал. В его составе – 112 единиц техники и 315 человек, работающих вахтовым методом. В состав филиала входит и недавно созданный дорожно-ремонтный пункт в г. Надыме, который осуществляет содержание 85 км автодороги Надым-Салехард.

Сегодня «Дорстройсервис» принимает участие в создании и оснащении производственной базы «ДТК Ямал» в Тазовском районе ЯНАО. На арендуемом обществом земельном участке к октябрю необходимо возвести помещения для выполнения ремонтных работ, подготовки



В конце апреля на Восточно-Мессояхское месторождение по автозимнику, построенному ООО «Дорстройсервис», был доставлен электродегидратор для глубокого обезвоживания и обессоливания высоковязкой арктической нефти. Стратегически важное оборудование весом более 50 тонн стало одним из самых тяжелых и негабаритных грузов, завезенных на промысел с начала промышленной эксплуатации. Фото: АО «Мессояханефтегаз».

техники к зимнему сезону, а также временной дислокации резервной техники. Планируется, что «ДТК «Ямал» будет передавать технику и оборудование для выполнения производственной программы по строительству и содержанию автозимников ТПП «Ямалнефтегаз».

Поиск новых объемов работ обществом не прекращается. В этом году новым заказчиком стало ООО «РН-Уватнефтегаз». Для отсыпки на объектах Протозановского месторождения 102,5 тыс. м³ задействовано 65 единиц техники.

В наступившем летнем дорожно-строительном сезоне по традиции большая часть работ обществом производится на объектах «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», в г. Когалыма, Покачи, Лангепаса. Запланировано отремонтировать 188 тыс. м² дорог, уложить 58,5 тыс. т АБС.

Будет проведена реконструкция дороги на ДНС-1 ЦДНГ-7 Северо-Покачевского месторождения на сумму 33 млн рублей. В стадии заключения находится договор на реконструкцию участка дороги до ЦДНГ-8 Тевлинско-Рускинского место-

рождения на 197 млн рублей.

В Когалыме будет произведен ремонт участков дорог на площади 19 тыс. м² на сумму 20,5 млн руб. Планируется участие в тендерах, проводимых муниципалитетами г. Покачи и г. Лангепаса. Предполагаемый объем работ составит 35,5 млн рублей.

На этом фронте работ будут задействованы 80 дорожников. Уже сформировано три асфальтоукладочных комплекса, три звена для работы на территории Когалыма, звено по переукладке дорожной плиты. Укомплектованы экипажи трех специализированных машин для нанесения дорожной разметки и трех установок «Мадпадчер» для ямочного ремонта автодорог.

Если говорить о новых технологиях и материалах, то для муниципальных объектов Когалыма планируется продолжить выпуск и укладку ЦМА. Этим летом на предприятии будет запущено производство битумной эмульсии. Также будет применена битумная лента, предназначенная для герметизации сопряжения стыков и примыканий в асфальтобетонном покрытии.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ В феврале-марте ООО «Нефторстрой» вел устройство лежневых дорог в рамках реконструкции магистрального нефтепровода «Красноленинск – Шаим – Конда» с диаметром трубы 820 мм ПАО «Транснефть».

Менее, чем за два месяца обществом по договору с ООО «Сфера» (г. Тула) было построено 3,3 км лежневки с укладкой прослойки из НСМ и отсыпкой полотна грунтом (фото).

Как отметил начальник производственного отдела ООО «Нефторстрой» В. В. Елишев, работы были проведены в труднопроходимой болотистой местности вдоль трассы действующего магистрального нефтепровода.



■ В Усинском ТТУ подвели итоги работы на автозимниках для «ЛУКОЙЛ-Коми» в минувший сезон.

Протяженность построенного автозимника составила 271 км. При его строительстве и содержании обществом было оказано услуг автотракторной техникой в объеме 126 103 машино-часа.

- В период пиковых нагрузок в ходе строительства, - пояснил заместитель директора по эксплуатации А. В. Кабанов, - было задействовано до 60 единиц ТС. Для выполнения этой работы и дальнейшего содержания автозимника было принято более 100 сезонных работников.

■ В минувшем году обучение различных форм прошли 2 214 работников дочерних обществ компании. На эти цели было направлено 14,5 млн рублей.

Из общего числа обученных – 1052 – это руководители, специалисты и служащие, 828 – водители и механизаторы, 334 – рабочие. Наиболее массовая программа обучения была реализована в «Дорстройсервисе», где было обучено 651 человек.

- Регулярное повышение квалификации персонала по самым различным направлениям, - отметил начальник Управления по персоналу и общим вопросам ЗАО «Спецнефтетранс» И. Ю. Бекиш, - одно из важнейших направлений кадровой работы, залог обеспечения безопасного труда, безаварийной работы и развития компании.

В текущем году запланировано обучение и подготовка 2 237 работников. На эти цели будет направлено около 15,5 млн рублей.

В активном поиске

Сегодняшний портфель заказов ООО «Дорос» пока значительно скромнее прошлогоднего. Как дорожное предприятие пытается решить эту проблему?

Запланированные объемы по отсыпке, капремонту дорог и площадок – в 2,5 раза ниже. Контрактами подтверждена лишь треть от прошлогоднего объема выпуска асфальтобетона, который, напомним, составил 130 тыс. т.

Из наиболее значимых объектов – завершение автомобильного обхода пос. Куеда с путепроводом через ж/д пути, протяженностью 3,4 км. В 2018 г. «Доросом» было отсыпано земляное полотно в объеме 276 тыс. м³ и переустроены инженерные сети – газо-, водо- и нефтепроводы. Нынче предстоит закатать дорогу в асфальт, переустроить три линии электропередач, установить ограждение и знаки, нанести разметку.

Словно предвидя такой поворот событий, в «Доросе» в минувшем году взяли курс на диверсификацию. Был воссоздан строитель-

но-монтажный участок, который сегодня обеспечен квалифицированным персоналом и необходимой техникой. Теперь инженерное обеспечение и обустройство скважин «ЛУКОЙЛ-Пермь» общество выполняет собственными силами, без привлечения субподрядчика, на который приходилось 30-50 % от стоимости лота.

Кроме этого, общество начало выходить в новые для себя регионы. На строительстве обхода г. Чусовой в январе были завершены работы по отсыпке земляного полотна объемом 150 тыс. м³. Для выполнения работы было задействовано 14 единиц техники и 66 работников.

- Общество активно ищет объемы и за пределами Пермского края, - сообщил главный инженер ООО «Дорос» С. П. Дементьев. – Наиболее значимым проектом стало заключение в этом году договора на строительство объектов на Протозановском месторождении ООО «РН-Уватнефтегаз» в Тюменской области и, как след-

ствие, создание удаленного подразделения – Уватский дорожный участок.

Еще одна нужная победа – муниципальный заказ в г. Муравленко (ЯНАО) по освещению главной улицы города – Нефтяников и улиц промышленной зоны – на 33 млн рублей. Общество планирует участвовать еще в ряде конкурсов по ремонту пешеходных дорожек и уличного освещения в г. Муравленко, стоимостью более 100 млн рублей. При этом, мы планируем уделить должное внимание восстановлению дорожно-уличной сети и в родной Чернушке, – общая стоимость работ – 30 млн рублей.

К расширению географии деятельности общества относится участие в аукционах «ЛУКОЙЛ-Коми» в Ухтинском регионе. В марте прошел тендер по строительству объектов нефтедобычи на Ярегском месторождении стоимостью 280 млн рублей. За два года необходимо отсыпать 400 тыс. кубов грунта. Ждем ре-

шение по тендеру. Там же подана заявка на тендере на обустройство скважин – ориентировочная стоимость работ составляет 300 млн рублей.

В ЗАО «Спецнефтетранс» отметили, что наряду с поиском дополнительных объемов, перед предприятием стоит не менее важная задача – снизить экономически необоснованные затраты при проведении строительных работ. Это одна из главных причин, почему план прошлого года по доходам обществом был выполнен на 109 % (более 1,7 млрд рублей), а по прибыли показатели оказались куда более скромными. Рекордную выручку «съели» незапланированные расходы.

И здесь особую роль должна сыграть собственная ресурсная база инертных материалов. Работа по ее формированию была начата обществом в прошлом году. Благодаря этому, уже в III квартале «Дорос» сможет использовать при строительстве грунт и ПГС из собственных резервов.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ Маленькая, но важная победа – производственная программа 2018 г. «Пермским ремонтным предприятием» выполнена на 102 %. Второй год деятельности общества завершен с прибылью и положительной рентабельностью.

В минувшем году среднемесячная доля субподрядных услуг была снижена по отношению к предыдущему на 48 %. Это стало возможным благодаря тому, что обществом велась целенаправленная работа по подбору, доукомплектованию штата сотрудников с соответствующей квалификацией. Текучесть кадров снизилась на 11,1 % (до 34,8 %), выросла производительность, выработка подросла до 85,8 %.

- Цель этого года, – сообщил директор «ПРП» С. А. Васильев, – довести долю внешних заказчиков до 12 % за счет наращивания объемов работ по кузовному ремонту грузовой и прицепной техники, узкоспециализированных слесарных работ. С этой целью «ПРП» в I квартале была отработана технология восстановления геометрии кабины «Mercedes-Benz» (на фото), что позволило своими силами выполнить ряд восстановительных ремонтов грузовиков этой марки.



■ В среднем 1000 тонн СНП в сутки перевозит «Пермское транспортное предприятие» для своих заказчиков. Это на 20 % больше, чем в минувшем году!

Но и в 2018 г. предприятие не сидело без дела. Объем перевезенного груза составил 147,9 % к плану, грузооборот – 108,1 %, по машино-часам – 102 %, доходы от транспортной деятельности – 107,6%. Производительность труда – 106,0 % к уровню прошлого года.

За I квартал этого года программа по машино-часам выполнена на 103,4 %, грузов перевезено 101,6 % к плану. Перевыполнены также показатели по доходам, прибыли до налогообложения и рентабельности. В марте «ПТП» признано победителем в тендере по оказанию услуг пассажирским транспортом для ООО «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт». Срок действия нового договора – до конца 2019 г. Сумма договора 20,8 млн. руб.

- Но все эти успехи – не повод расслабляться, – считает ведущий экономист «ПТП» С. В. Катаргин. – В этом году пройдут тендеры по основным заказчикам услуг – «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», «ЛЛК-Интернешнл», «ЛУКОЙЛ-Энергосети». И перед предприятием стоит сложная задача сохранить потенциал развития и увеличить эффективность деятельности в соответствии с утвержденным бизнес-планом.



Председатель профкома ОППО «Спецнефтетранс» А. Г. Карымов рассказал о работе, которую профсоюзная организация ведет по омоложению профактива:



- В минувшем году ОППО «Спецнефтетранс» вело целенаправленную работу по консолидации и координации действий профсоюзных организаций по представительству и защите профессиональных, социально-трудовых прав и интересов членов профсоюза. Это способствовало повышению доверия работников к профсоюзу. Как следствие, по итогам первого квартала численность работающих членов профсоюза составляла 8 076 человек. Это – 78 % работников компании. В минувшем году данный показатель был на уровне 77 %.

Профсоюз наш молодеет!

Хотя, не скрою, нами были выявлены факты, когда один из профактивистов злоупотреблял своим положением и пытался принудить одних работников к вступлению или, напротив, препятствовал другим в приеме. Эти перегибы были устранены, с горе-активистом проведена разъяснительная работа. Как председатель ОППО я подчеркиваю: нам не нужна численность профсоюза любой ценой, – из-под палки или путем обмана. Для этого есть другие возможности.

Большинство председателей 18 наших профсоюзных первичек работают непосредственно с людьми: в отделах кадров, на складах, отвечают за технику безопасности на своих предприятиях. Поэтому, они встречают новичков одни из первых, – на этапе трудоустройства. Тогда же выявляются интересы людей, их увлечения и проблемы.

Могу сказать, что у молодежи профсоюз не вызывает отторжения. Напротив, когда люди узнают о возможности бесплатно посещать спортзалы и бассейны, участвовать в спартакиадах и турслетах, организовано проводить досуг с коллегами, они активно вступают в профсоюз. Как следствие, охват работников в возрасте до 35 лет, по сравнению с 2016 г., вырос с 65,3 % до 80,2 %.



За два-три года председатели приглаждаются к молодым и, если видят в них толк и стремление, начинают вовлекать к организации различных мероприятий. Политика ОППО здесь прозрачная и прямая: мы вводим молодых, зарекомендовавших себя активной жизненной позицией, в органы управления первичек. Например, сегодня каждый пятый член цехкома – в возрасте до 35 лет (36 человек). Плюс девять молодых активистов – председатели цехкомов. Из 18 председателей ППО, трое – это молодые люди. На их примере сверстники видят, что есть возможность расти.

В этом году профсоюз обратил особое внимание на соблюдение условий труда и быта работников,

за исполнением мероприятий, утвержденных СОУТ и коллективными договорами. В начале апреля за каждой нашей первичкой были закреплены технические инспекторы труда МОПО ПАО «ЛУКОЙЛ», работающие в данных регионах, что позволяет усилить профсоюзный контроль за охраной труда.

Первичной профсоюзной организации «Усинского ТТУ» поручено взять на контроль строительство АБК для проживания 80 человек, со столовой, спортзалом, душевыми, прачечной. Этот социально значимый объект – еще один шаг в борьбе за персонал. Ввод в строй нового АБК, строительство которого начнется в текущем году, позволит создать хорошие бытовые условия для работников компании.

Сибирские конференции

В марте-апреле в Западно-Сибирском регионе деятельности компании «Спецнефтетранс» состоялась череда конференций работников дочерних предприятий и отчетных конференций профсоюзных первичек.

Участие в них традиционно принимали руководители обществ и председатель ОППО «Спецнефтетранс» А. Г. Карымов.

В конференции ООО «Дорстройсервис», состоявшейся 14 марта, приняли участие 89 делегатов, которые рассмотрели итоги выполнения коллективного договора за 2018 г., утвердили акт двухсторонней комиссии, оценили работу профсоюзного комитета как удовлетворительную; единогласно утвердили отчет о финансово-хозяйственной деятельности первички за прошлый год и смету профбюджета на текущий.

■ В этот же день в ООО «Когальмское УТТ» прошла конференция работников и отчетная конференция ППО.

Директор общества и председатель профкома представили отчет о работе за 2018 г. Как было отмечено, в течение года конфликтных ситуаций между работодателем и работниками не возникало, все решения принимались в соответствии с законодательством. Делегаты конференции утвердили акт выполнения коллективного договора.

В связи с несчастным случаем, который произошел на Южно-Ягун-

ском месторождении с машинистом НГПО В. В. Решетниковым по его вине, на конференции была поставлена задача – усилить работу администрации общества и уполномоченным профсоюза в области охраны труда и промышленной безопасности.

В связи с выходом на заслуженный отдых председателя цеховой профсоюзной организации Ю. Н. Родионова (на фото), который проработал в УТТ 34 года, ему были вручены трудовая книжка, памятный адрес и подарок.



■ В конференции работников «Урайского УТТ» и в отчетной профсоюзной конференции, прошедших 25 марта, приняли участие 59 делегатов от всех подразделений общества.

Директор общества Е. Х. Хакимов и председатель ППО В. Н. Кратюк отметили, что все обязательства по коллективному договору со стороны

администрации предприятия были выполнены, кроме индексации заработной платы и выплаты вознаграждения по итогам работы за год.

Председатель ОППО «Спецнефтетранс» А. Г. Карымов подтвердил, что, к сожалению, не все дочерние общества смогли в минувшем году повысить зарплату. Для того, чтобы такая возможность появилась, необходимо расширять круг заказчиков, активнее вести поиск новых объемов работ, внедрять технологии, направленные на снижение себестоимости услуг и экономии ресурсов, в первую очередь, ТСМ.

профзаболеваний, на летний отдых работников и членов их семей было направлено 18,7 млн рублей.

- Медицинское освидетельствование прошли 423 работников, – отметила председатель профкома Е. П. Бехбулова. – Случаев профзаболеваний не выявлено.

На профсоюзной конференции был заслушан отчет председателя ППО о работе первички, принята смета на 2019 г. Среди первоочередных задач: контроль в области ОТ и БДД, а также над выполнением положений колдоговора, привлечение к профсоюзной работе молодых работников.

■ Отчетная конференция работников по выполнению коллективного договора и отчетная профсоюзная конференция прошли в ООО «Покачевское УТТ» одновременно.

Директор предприятия Ю. В. Швалев сообщил, что предприятие стабильно работает и развивается, доложил о результатах работы за 2018 г. и планах на текущий.

Председатель ППО А. С. Бочкова отчитывалась о работе профкома и о выполнении коллективного договора. Все положения договора выполнены, зарплата проиндексирована на 5%, премия по итогам работы за год выплачена. На предприятии реализованы все обязательства по социальной поддержке работников.

Решение о полном исполнении сторонами социального партнерства коллективного договора было принято единогласно.