В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

Уважаемые работники и ветераны Группы компаний «Спецнефтетранс»!

Поздравляю вас с профессиональными праздниками — с Днем работников дорожного хозяйства и Днем автомобилиста! Услуги технологическим транспортом, перевозка людей и грузов, дорожное строительство — основные направления деятельности компании. Наши водители, механизаторы, дорожные и ремонтные рабочие, диспетчеры, инженерно-технические работники вносят большой вклад в обеспечение развития нефтегазовой отрасли.

От души благодарю вас за все, что вы сделали для компании, нашего общего движения вперед. Желаю вам счастья, крепкого здоровья, безопасных дорог и безаварийной работы!

Р.Ф. ГАБДУЛЛИН,
генеральный директор
ЗАО «Спецнефтетранс»

НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Особо важное задание

Таким стал для волгоградской «дочки» «Спецнефтетранса» новый проект по перевозке светлых нефтепродуктов

На выполнение особо важного задания ОАО «ЛК-Транс-Авто» бросило в текущем году все силы — лучших людей и мощную современную технику.

8 новых автопоездов — тягачей «Сканиа» с алюминиевыми цистернами по 32,5 м³ каждая, пополнят в октябре парк ОАО «ЛК-Транс-Авто». Это первый этап масштабного перевооружения волгоградской дочки «Спецнефтетранса», связанного со значительным увеличением объемов перевозок светлых нефтепродуктов. Подробности ниже.

ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» обеспечивает топливом половину половины юга России, не меньше. Для его реализации в розницу, оптом и крупным оптом у компании на просторах от Пензы до Ростова и Астрахани расположено около 300 АЗС и 7 нефтебаз.

Для бесперебойной работы этого хозяйства необходимо в течение года обеспечивать доставку по региону и хранение миллионов тонн светлых нефтепродуктов (СНП), а это миллиарды рублей оборотных средств. Экономия при таких объемах может быть отнюдь не копеечная.

Взять хотя бы затраты на доставку топлива до нефтебаз. Традиционно такие объемы возили наливом в вагонах-цистернах. Однако рост тарифов монополии на 65% за последние пять лет, при значительных сроках доставки, сделали железнодорожные перевозки на расстояние до 500 км менее привлекательными.

И в июне 2015 г. «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» предложил компании «ЛК-Транс-Авто» оптимизировать логистику доставки топлива на АЗС Саратовского региона с Волгоградской нефтебазы, путем замещения железнодорожного транспорта автомобильным, дать предложения по тарифам.

Директор ООО «ЛК-Транс-Авто» Алексей Алексеевич ЖИРНОКЛЕЕВ

Провозные возможности и определенный опыт в этом направлении у автотранспортников уже имелись. Важный аргумент — тарифы предприятия за тонну перевезенного топлива за последние пять лет снизились на 3% и оказались по многим направлениям интереснее железнодорожных.

— Тогда и родилась идея рассмотреть проблему шире, — изменить логистику доставки топлива во всех регионах деятельности заказчика, — говорит директор «ЛК-Транс-Авто» **А.А. Жирноклеев**.

Планировалось отказаться от привычной двойной цепочки перевозок СНП — это когда топливо сначала везут железной дорогой на нефтебазы в регионах, там сливают в резервуары, а уже оттуда бензовозами развозят по заправкам. По новой схеме горючее на АЗС «ЛУКОЙЛа» в Волгоградской, Саратовской, Ростовской областях и Калмыкии предстояло доставлять автопоездами напрямую с Волгоградской нефтебазы.

— Наша выгода от проекта в том, что мы практически вдвое увеличивали объемы грузооборота по светлым нефтепродуктам, а следовательно, и доходы, — рассказывает директор ОАО «ЛК-Транс-Авто». — В этот же день собрал я свою команду, обрисовал идею: «Давайте думать и считать». Определили возможные направления и риски, составили план. И в августе мы уже представили заказчику по несколько вариантов организации перевозок по каждой нефтебазе.

Решение этой задачи было важно как для получения дополнительной прибыли, так и укрепления позиций в глазах основного клиента перед тендером. При этом, мы изначально исходили из того, что проект должен быть взаимовыгодным.

> — Наша выгода от проекта в том, что мы практически вдвое увеличили объемы грузооборота по светлым нефтепродуктам

Но анализ модели показал, что при существующих тарифах возить топливо машинами на ряд удаленных АЗС из Волгограда выгодно, а на некоторые — нет. И если возить выборочно, то нефтебазы останутся, и того экономического эффекта, на который рассчитывала сбытовая организация, не будет. Получается проект можно закрывать?!

— Мы свои расчеты базировали на тарифной составляющей, — рассказывает Алексей Алексеевич, — а заказчик учел дополнительный эффект, который получал от снижения операционных расходов.

Во-первых, с закрытием трех нефтебаз, ранее обеспечивавших перевалку СНП по Саратовскому и Ростовскому направлениям, сократятся затраты по их содержанию.

Во-вторых, по причине снижения товарных остатков отпадает необходимость привлекать оборотные средства для заполнения резервуаров топливом.

В-третьих, не надо платить за аренду подъездных путей и штрафы за простой вагонов; плюсом высвобождаются вагоно-цистерны для НПЗ, разгружается станция Татьянка и так далее.

И таких «плюсиков» для заказчика набралось более чем на полтораста миллионов рублей чистой выгоды в год. В результате «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» согласовал автотранспортникам корректировку тарифов по некоторым направлениям.

Динамика изменения регулируемых тарифов ОАО «РЖД» (%)

Источник: журнал «РЖД•Партнер» № 7, 2016 г.

Продолжение на странице 6

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

ПУ — на дистиллят! В «Усинском ТТУ» ведется тестовая эксплуатация верхнего оборудования спецтехники на более дешевых видах топлива.

Соответствующее поручение обществу было дано по итогам совещания руководителей дочерних обществ Группы «Спецнефтетранс», состоявшегося в мае 2016 г.

С июля с дизельного топлива на дистиллят газового конденсата в УТТУ переведен парк из 29 ППУ 1600/100 и 15 единиц АДП-12/150. Стоимость дистиллята газового конденсата дешевле по сравнению с дизельным топливом марки Евро-3, Евро-С (север) в среднем на 4,5 рубля за литр.

— Снижение расхода ТСМ составляет 35%, — говорит директор УТТУ **О.Ю. Бабиков**. — Предварительный анализ показал, что при использовании дистиллята, затраты на один машино-час ниже на 300 рублей. При этом изменения технических показателей эксплуатируемого верхнего оборудования не зафиксировано. Для полного анализа нам теперь необходимо понять, как покажет себя дистиллят газового конденсата при наступлении холодов.

Когалымское УТТ обновляет автобусный парк.

Совместно с заказчиком был проведен анализ маршрутов по наполняемости автобусов, что позволило произвести замену части автобусов большого класса на автобусы малого класса. Это позволило сократить затраты на содержание парка, затраты на топливо и запчасти.

Всего было приобретено двадцать междугородных автобусов НЕФАЗ-5299 на сумму более 107 млн рублей. Еще 23,5 млн рублей было направлено на покупку пяти автобусов малого класса (до 20 посадочных мест) и одного микроавтобуса.

Добавим, что для осуществления перевозок легковым транспортом обществом в текущем году уже приобретено 23 автомобиля на сумму 25 млн рублей.

Также на предприятии ведется обновление парка технологического транспорта. В текущем году приобретено девять единиц техники на шасси КАМАЗ, среди которых: АНРВ, АДПМ, СИН-32, АКНС, ГПА на сумму 24,5 млн рублей.

На Коробковском участке ЗАО «Нижневолжское УТТ» введена в эксплуатацию транспортабельная котельная установка ТКУ-1,8.

Работающие на газу итальянские котлы Riello RTQ 1020, паропроизводительностью 2,5 тонн в час, обеспечивают теплом и горячим водоснабжением помещения и боксы подразделения общества. Это позволяет обеспечить энергонезависимость производственной базы общества от внешних поставщиков тепловой энергии.

Кроме этого, в котельной предусмотрена водоподготовка автоматического непрерывного действия для заправки ППУ умягченной водой.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Ответственность и свежие решения

Благодаря этому «Спецнефтетранс» остается лидером в нефтесервисном бизнесе

Генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс» Роберт Фанузович ГАБДУЛЛИН

Накануне профессиональных праздников — Дня работников дорожного хозяйства и Дня автомобилиста генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс» Р.Ф. Габдуллин в интервью нашему изданию подвел итоги работы компании за 9 месяцев:

— Результаты деятельности компании за этот период можно признать неплохим. Год еще идет, могут быть изменения, но основная база объемов работ уже сформирована.

Основные показатели деятельности ЗАО «Спецнефтетранс» за 9 месяцев 2016 г.

Показатели	Ед. изм.	9 месяцев 2016 г.	
		План	Факт
Среднесписочное количество ТС	ед.	6 886	**7 316**
Приобретено ТС	ед.	612*	**328**
В т.ч. ТС, приобретенных по лизингу	ед.	362*	**249**
Исполнение инвестиционной программы	млн руб.	1 844*	**985**
Объем субсидий и льгот, полученных от участия в программах господдержки автопрома	млн руб.	54*	**22**
Отработано машино-часов всего	млн	12,4	**13,6**
Грузооборот, всего	млн ткм	471	**561**
Грузооборот по СНП	млн ткм	349	**391**
Капитальное строительство дорог и площадок	тыс. м³	1 376	**1 687**
Содержание автодорог	км	11 666	**11 704**
Строительство и содержание автозимников	км	1 703	**1 715**
Производственная программа ремонтных обществ	нормо-час	457*	**362**

*— *Годовой план на 2016 г.*

Во втором полугодии мы ожидаем существенного роста грузооборота в сегменте перевозок светлых нефтепродуктов (СНП). ОАО «ЛК-Транс-Авто» вместе с заказчиком – ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» реализует проект, суть которого заключается в экономически эффективном изменении схемы поставки.

Обычная схема доставки: сначала топливо с нефтеперерабатывающего завода развозят железной дорогой на нефтебазы в регионах, а уже оттуда горючее на АЗС доставляют бензовозами. Это довольно долго и дорого.

Нам удалось исключить из процесса первичную логистику — доставку на нефтебазы. Теперь топливо на двести с лишним заправок в регионе развозится автомобилями, практически, с завода, — с терминала Волгоградской нефтебазы, куда продукция с НПЗ доставляется по трубе. В результате заказчик получает экономию в несколько десятков миллионов рублей в год. Грузооборот нашего дочернего общества вырос вдвое, доходы — на 40%.

— Роберт Фанузович, еще один серьезный проект в сфере перевозок СНП – создание сервисно-диспетчерского центра.

— Работа в дочерних обществах по выявлению фактов хищения топлива не прекращалась никогда. В этой борьбе важно иметь возможность не только фиксировать факты нарушений, но и максимально оперативно реагировать на них. В июле был создан сервисный диспетчерский центр, и у «АТП-СНТ» появилась возможность осуществлять контроль над каждым бензовозом круглосуточно в режиме онлайн. Мы получили современный эффективный инструмент контроля в борьбе со сливами и подменой топлива.

Благодаря комплексу мероприятий, включающему средства технического контроля и ПО, работу с персоналом, совершенствование логистики перевозок, количество нарушений сократилось практически в десять раз. Но успокаиваться рано, мы хорошо понимаем, что этот проект встречает противодействие со стороны недобросовестных участников процесса транспортировки топлива. Именно в силу особого характера информации, подробнее раскрывать суть и методы деятельности СДЦ на страницах газеты вряд ли стоит. Главное, есть результат.

— Каковы перспективы развития этого проекта?

— Мы считаем, что возможности центра позволят нам снять вопросы не только по перевозке СНП, но и по оптимизации использования транспорта в целом.

Например, ежедневно в среднем около 600 автомобилей у нас работает на собственные нужды. Это и дорожно-строительная техника, и грузовой, и легковой автотранспорт. Но, иногда эта техника применяется неэффективно или не в интересах предприятия. Объективный контроль позволит избавиться от соблазна использовать технику не по назначению.

Площадкой для реализации этого пилотного проекта станет ООО «Чернушинское УТТ», где 6 октября прошло выездное совещание и поставлены задачи.

— Прокомментируйте, пожалуйста, показатели по технологическому транспорту?

— Это направление растет, несмотря на сложную макроэкономическую ситуацию. ООО «Усинское ТТУ» продолжает реализовывать очень серьезный проект по Южно-Хыльчуюскому месторождению. Там задействовано 66 единиц техники, КИП — около 0,9. В мае УТТУ опять победило в тендере по этому объекту, который, на этот раз, заключен на три года, с общим объемом около 800 млн рублей.

Также интересный проект у ЗАО «Нижневолжское УТТ» по оказанию автотранспортных услуг по обслуживанию межпромыслового газопровода «Точка выхода на берег – ООО «Ставролен», протяженностью свыше 260 км.

Корректировки в сторону увеличения объемов по технологии произошли и в Западно-Сибирском регионе. Прежде всего, следует отметить ООО «Покачевское УТТ», которое сегодня выступает основным подрядчиком по транспортным услугам на Пякяхинском нефтегазоконденсатном месторождении, — пусковом объекте «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь».

— Это месторождение планируется запустить до конца года. В связи с этим, каковы наши дальнейшие перспективы на Крайнем Севере?

— С вводом месторождения в промышленную эксплуатацию вырастут и объемы по транспорту и по дорожно-строительной деятельности. Соответствующие задачи заказчиком уже поставлены.

Кроме этого, в текущем году мы расширили географию работ, пошли еще на 700 км севернее Пякяхинки, – на Таймыр. Мы зашли туда вместе с нашим основным заказчиком – ПАО «ЛУКОЙЛ», которое начало геологоразведку на Восточно-Таймырском лицензионном участке. Пока у нас там работает четыре единицы техники, которые пришлось завозить через Архангельский порт, но мы прекрасно понимаем, что для нашего партнера Таймыр, Восточная Сибирь в целом, — новый, стратегически важный регион. И для нас – это особая ответственность.

— В минувшем году ряд дорожных обществ Компании столкнулся со значительным сокращением объемов работ. Каковы тенденции в текущем году?

— Объемы отсыпки упали в два-три раза, в основном, по причине сокращения объемов бурения, и пока не восстановились. Это в значительной степени сказывается на двух наших предприятиях – ЗАО «Транс-Строй» и ООО «Дорос», для которых это был основной вид деятельности. В обществах реализуются программы по поиску новых объемов работ, выходу на новые рынки.

Объемы по содержанию дорог, строительству автозимников сохранились. В четвертом квартале ООО «Дорстройсервис» приступит к содержанию зимних автодорог на новом для себя фронте работ — на Восточно-Мессояхском лицензионном участке в Ямало-Ненецком АО.

Для повышения конкурентоспособности наших дорожников внедряется модуль «Управление производством дорожно-строительного общества». Для нас это приоритетный проект, который позволит управлять производственным процессом в режиме реального времени, повысит устойчивость ДСО к кризисным явлениям.

— Насколько успешно идет развитие новых направлений деятельности в авторемонтном блоке?

— В ООО «Автодормашсервис» уже произведено и направлено в общества Группы четыре снегоболотохода «Борей». На стадии сборки находится еще две машины. На следующий год запланировано нарастить объемы выпуска вездеходов. И, поскольку мы выходим на промышленное производство, встал вопрос о разделении производства и ремонтного и сервисного обслуживания.

Вопрос реализации не должен быть головной болью для производителя. Его задача – настроить производство, снижать себестоимость машины, повышать ее качество, надежность, комфортность.

Следует добавить, что на базе чернушинского предприятия в этом году уже собрано три ППУА-1600 и одна АКН-10. Развитие этого направление стало возможным благодаря приобретению напрямую у изготовителя в начале года партии шасси КАМАЗ-43118.

Сегодня мы также решаем вопрос по производству полуприцепов для перевозки СНП. При наших потребностях, экономически оправдано самим изготавливать алюминиевые емкости и осуществлять их сервис.

Перечисленные проекты призваны повысить эффективность инвестиционной политики компании.

— Если сравнивать Группу «Спецнефтетранс» с другими участниками рынка, то каковы занимаемые компанией позиции?

— Неудобно и неправильно было бы нам себя хвалить, поэтому давайте опираться на недавнее исследование, проведенное по заказу компании «Газпром нефть». Независимыми экспертами был проанализирован отечественный рынок транспортных услуг в сфере нефтесервиса. По результатам этого исследования «Спецнефтетранс» занял первое место.

Сегодня компания имеет статус наиболее влиятельного, серьезного оператора на рынке транспортных и дорожных услуг. Наше финансовое положение продолжает оставаться стабильным. Мы имеем финансовые и организационные механизмы, которые позволяют нам стабильно обновлять парк техники. Сформирована уникальная система управления холдингом, которая поддерживается современными информационными системами.

Основополагающим принципом нашей деятельности является то, что качество услуги для заказчика – для нас главное. Мы не можем себе позволить, делать свою работу плохо. Это наши представления о партнерских взаимоотношениях, наша ответственность. И это – самая сильная наша позиция. Акционеры компании и Совет директоров нацелены на то, чтобы каждое дочернее общество и Группа в целом выполняли свою работу качественно и на долгосрочной основе.

Интервью вел Олег ОПУТИН.

ЭКОНОМИКА

Особенности инвестиционной политики

О реализации инвестиционной программы Группы «Спецнефтетранс» в текущем году рассказал заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике О.В. Филиппов:

Заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике Олег Васильевич ФИЛИППОВ

— Особенности инвестиционной политики Группы «Спецнефтетранс»: сводная инвестпрограмма формируется в компании в плановом режиме в начале года. В течение года, в рамках утвержденных сумм общества самостоятельно могут принимать решения об изменениях инвестиционных проектов, это первый момент. Второй, — мы стараемся объединять однотипную технику в крупные лоты, что дает нам возможность получать от поставщиков наиболее выгодные цены, условия поставки, сервисного обслуживания.

Ниже сформулирую основные задачи, которые Компания решает сегодня в области инвестиционной политики.

Задачи инвестиционной политики Группы «Спецнефтетранс» в 2016 г.

1. Реализация инвестиционных проектов, направленных на обновление подвижного состава и извлечение прибыли
2. Продолжение лизинговой деятельности, в том числе с участием в программе государственного субсидирования приобретения новой техники
3. Внедрение системы расчетов показателей инвестиционных проектов и системы их мониторинга на базе 1С
4. Развитие машиносборочного направления, производства спецоборудования для транспортных средств
5. Приобретение новых транспортных активов, совершение сделок M&A для выхода на рынки новых заказчиков

1 Инвестиционная программа на 2016 г. первоначально была рассчитана в объеме 1 379 млн рублей, из которых на приобретение 431 единицы техники планировалось направить 1 303 млн рублей. В течение года программа подверглась корректировке в сторону увеличения до 1 844 млн рублей и предусматривает приобретение 612 единиц техники. Это выше показателей минувшего года, когда на приобретение 408 транспортных средств было направлено 1 144 млн рублей, и может свидетельствовать, что компания, несмотря на продолжающиеся кризисные явления в экономике, связанные с падением цен на нефть, начинает восстанавливать прежние темпы обновления парка.

Самая крупная инвестпрограмма у «Когалымского УТТ», которое в текущем году приобретет 84 единицы техники на сумму свыше 300 млн рублей. На сентябрь месяц общество уже закупило 70 единиц техники, из которых 26 — автобусы. «Дорстройсервис» запланировал закуп 38 единиц автомобильной и дорожно-строительной техники на сумму 254 млн рублей. В течение первых трех кварталов приобретено 30 из них.

«Нижневолжское УТТ» приобретает 42 единицы техники на сумму 89 млн рублей. Уже поставлено 28 единиц техники, из них 16 для реализуемого нового проекта по оказанию автотранспортных услуг по обслуживанию межпромыслового газопровода «Точка выхода на берег — ООО «Ставролен».

В сторону увеличения будет пересмотрена инвестпрограмма «УТТ-1», которая составит 158 млн рублей и 36 единиц техники. Это вызвано тем, что общество победило на тендере нефтесервисной компании «КАТКонефть» по обеспечению подготовительно-заключительных работ при проведении гидроразрывов пластов объемом около 200 млн рублей. На данный момент уже определена производственная программа, необходимый перечень транспортных средств, тарифы, изучаются предложения поставщиков.

2 Лизинг.

Как и в прошлых периодах, мы продолжаем активно развивать лизинговый сегмент, приобретая транспортные средства, на которые невозможно в обычном режиме применить ускоренный коэффициент амортизации.

В этом году программа по лизингу составляет 362 машины на общую сумму 1 180 млн рублей. Для сравнения: в минувшем году было закуплено 309 транспортных средств, на приобретение которых было направлено 974 млн рублей.

Благодаря участию в программе государственного субсидирования приобретения новой техники получен экономический эффект в размере 54 млн рублей (в 2015 г. – 38 млн).

В связи с тем, что с 1 октября все сделки по лизингу юридических лиц заносятся в Единый федеральный реестр юридически значимых сведений о фактах деятельности юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности, ужесточился контроль со стороны Центробанка РФ за оформлением лизинговых договоров, от обществ требуется своевременное информирование о дате заключения подобных договоров.

3 Модуль «Планирование и контроль финансовых показателей инвестиционных проектов» введен в промышленную эксплуатацию с 1 сентября. Напомню, что поручение на его разработку поступило по итогам совещания руководителей дочерних обществ Группы «Спецнефтетранс», состоявшегося в мае 2015 г.

Если кратко, то сегодня мы получили механизм, позволяющий не только организовать стройную систему планирования инвестиций, но и осуществлять строгий контроль над их исполнением.

Функционал модуля уже позволил нам увидеть, что часть транспортных средств находится совсем не в тех показателях, которые заявлялись некоторыми обществами при защите инвестиционных проектов. По сути, получается, что техника, которая обозначалась как коммерческая, и которая должна приносить прибыль, частично используется на собственные нужды, что значительно утяжеляет экономические показатели.

Причины могут быть разные, но, как показывает практика, обычно это происходит из-за недостаточного планирования и проработанности проекта на местах. Не учитываются важные сценарные условия использования техники, завышаются показатели эффективности, неверно отражены доходная и расходная части. Как следствие, финансовый результат не соответствует рассчитанному изначально.

Для того, чтобы свести ошибки к минимуму, инвестиционная программа на 2017 г. будет готовиться и направляться дочерними обществами в головную компанию исключительно через внедренный модуль.

Несколько слов о его достоинствах. Раньше нередко приходилось искать, запрашивать какие–то первичные данные: откуда взяли эту цифру, почему так запланировано? В новой программе задан алгоритм, который сам подтягивает необходимые данные, другие появиться просто не могут. Формулы защищены, необходимо только подставить исходный материал. Автоматизация процесса изначально верифицирует получаемые в результате расчета данные. Это ускоряет процесс расчета, рассмотрения и согласования инвестиционных программ, добавляет необходимую аналитическую базу для специалистов, принимающих взвешенное решение о целесообразности инвестиционных трат.

Каждому основному средству, которое вводится в эксплуатацию с 2016 г., теперь присваивается индивидуальный код инвестиционного проекта. И не важно, что это: автомобиль, бульдозер, навесное оборудование, здание или земельный участок. Код позволяет отслеживать уровень достижения плановых параметров эффективности.

Заложенные в модуль возможности аналитической обработки данных призваны помочь обществам при планировании инвестиционных проектов оптимальным образом решать вопросы по замещению субподрядного транспорта.

4 Развитие направления производства машин и спецоборудования.

В течение года в чернушинском «Автодормашсервисе» наращивают объемы производства колесного вездехода «Борей», не имеющего аналогов по проходимости и функционалу. Еще один важный проект — изготовление и установка на шасси КАМАЗ-43118 различных комплектов верхнего оборудования, применяемых для обеспечения технологии нефтедобычи. В дочерние общества компании уже поставлено несколько ППУ и агрегат для сбора газового конденсата собственной сборки. Задача, которая стоит перед коллективом АДМС, снизить себестоимость изготавливаемой продукции.

5 Приобретение новых транспортных активов, сделки M&A.

В текущем году Группа «Спецнефтетранс» вступила в стратегический альянс с одним из крупнейших иностранных банков с целью приобретения новых транспортных активов и выхода на рынки новых заказчиков. Нередко это самый эффективный путь для расширения географии деятельности, привлечения новых заказчиков или диверсификации направлений бизнеса.

Опыт совершения сделок M&A у нас уже есть. Из последних — приобретение в 2013 г. одного из крупнейших перевозчиков СНП в столичном регионе – предприятия «Мега-Транс». Весной прошлого года в рамках проекта по созданию единого оператора по перевозке СНП в Центральном и Поволжском регионах, оно вошло в состав «АТП-СНТ».

Работа в этом направлении, как правило, небыстрая, незаметная, но она идет и, будем надеяться, уже в среднесрочной перспективе принесет свои плоды.

В рамках программы обновления парка по перевозке СНП за последние три года Группой «Спецнефтетранс» приобретено техники на сумму более 1 млрд рублей.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

Дорожники ООО «Нефтедорстрой» в текущем году идут выше плана.

По итогам работы за 8 месяцев на содержании предприятия находится 2 185 км автодорог, что составляет 120% к плану. Отработано почти 113 тыс. машино-часов (118% к плану), КИП по транспорту, задействованному в программе в рабочие дни, составляет 0,6 (109%). Объемы по капитальному строительству дорог и кустовых площадок составили 250 тыс. м³ (118%).

Когалымское УТТ сокращает расходы.

В результате переоценки и экспертизы оценки кадастровой стоимости шести участков земли, расположенных в городской черте, и находящихся в собственности общества, их кадастровая стоимость снизилась более чем вдвое — с 303 до 149,7 млн рублей, а годовая стоимость платы за земельный налог сократилась на 2,5 млн рублей.

Покачевское УТТ для рекультивации нефтезагрязненных земель приобрело гусеничный плавающий вездеход «Геомаш ГТМ–0,8Р».

В ходе эксплуатации отмечено, что новинка имеет гораздо большую производительность по сравнению со стоящим на вооружении устаревшим шагающим болотоходом БШ.

Еще одна единица ГТМ–0,8Р в июле была приобретена другим дочерним обществом компании в Западно-Сибирском регионе — Лангепасским УТТ.

Лангепасское УТТ изыскивает дополнительные объемы работ на автотранспортное обслуживание как с новыми, так и с основными заказчиками.

В текущем году сверх запланированных стали объемы работ по транспортному обслуживанию буровых установок Северо-Егурьяхского и Западно-Покамасовского месторождений ТПП «Лангепаснефтегаз». Общий объем составил 28 тыс. машино-часов на сумму почти 35 млн рублей.

Еще два дополнительных соглашения с этим же заказчиком заключено на доставку оборудования и материалов для реконструкции скважин на Урьевском и Нивагальском месторождениях. Объем услуг составляет почти 7 тыс. машино-часов на сумму около 10 млн рублей.

Кроме этого, в июне Лангепасское УТТ заключило дополнительное трехгодичное соглашения с ООО «ЛУКОЙЛ ЭПУ Сервис» на доставку оборудования на Унтыгейское и Западно-Малобалыкское месторождения, разрабатываемые ООО «КанБайкал» на сумму более 10 млн рублей.

Также заключен договор с ООО «СпецТрансГрупп» на оказание транспортных услуг на сумму более 11 млн рублей.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

С 1 декабря «УТТ-1» приступает к работе с новым заказчиком — ООО «КАТКонефть».

По двухлетнему договору общество будет осуществлять транспортное обеспечение подготовительно-заключительных работ при проведении гидроразрыва пласта на месторождениях ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» в Когалымском и Покачевском регионах. Объем годовой производственной программы составляет 160 тыс. машино-часов, это более 208 млн рублей.

— Для реализации проекта была сформирована инвестпрограмма на приобретение 41 единицы автомобильного и технологического транспорта объемом 163 млн рублей. Техника поступит до 25 ноября. Численность персонала в рабочую вахту составит 60 человек.

«Дорстройсервис» осваивает новые рынки.

На ремонт автодороги по улице 60 лет Октября и улицы Таёжной в г. Никневартовске обществом было заключено два контракта на сумму 48,5 млн рублей. В общей сложности фрезой было снято 20 900 м² старого асфальта, уложено 34 725 м² асфальтобетона, заменено 1 197 м бортового камня. При выполнении этих работ было задействовано 19 единиц техники и 13 работников.

Успешной реализации проекта способствовала модернизация двух АБЗ общества в Когалыме и Лангепасе, где в текущем году было выпущено 44 тыс. тонн смеси. Значительная часть этой продукции была уложена в ходе реконструкция автомобильных дорог ТПП «Когалымнефтегаз», ТПП «Повхнефтегаз», ТПП «Лангепаснефтегаз», а также в рамках Соглашения о сотрудничестве между Правительством ХМАО-Югра и ПАО «НК «ЛУКОЙЛ».

За восемь месяцев «Дорос» выполнил собственными силами работ на сумму 791 млн рублей. Это на 14 млн больше аналогичного периода прошлого года.

По итогам 11 тендеров общество заключило договоры на 672 млн рублей. 323 млн из них приходится на отсыпку кустовых площадок и строительство подъездных дорог для ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь». Еще 320 млн рублей — объекты капитального ремонта КГБУ «Управление автомобильных дорог и транспорта Пермского края».

В «РСТ-2» идет работа по открытию дилерского центра «КАМАЗ».

Пакет документов, необходимых для получения официального статуса, уже направлен в службу развития дилерской сети ПАО «КАМАЗ». Проводится обучение инженеров по гарантийной работе, мотористов, агрегатчиков, автоэлектриков, диагностов.

Проект позволит снизить затраты на обслуживание 150 автомобилей КАМАЗ и НЕФАЗ, стоящих на вооружении ЗАО «Транс-Строй» и ООО «УТТУ». Это будет способствовать повышению уровня квалификации персонала, развитию технической базы общества, повышению выработки и дохода, поскольку ближайший СЦ «КАМАЗ» расположен за 850 км в г. Сыктывкаре. В Усинском регионе на сегодняшний день зарегистрировано 6 898 единиц автомобилей данной марки.

55 тыс. тонн асфальтобетонной смеси произвел чернушинский «Дорос» в завершающемся дорожно-строительном сезоне на собственных АБЗ.

Объемы работ по капитальному ремонту дорог для КГБУ «Управление автомобильных дорог и транспорта Пермского края» составили 130 млн рублей.

Для выполнения работ по капремонту автодорог «Оса-Чернушка» и «Кукуштан-Чайковский» в июне обществом был приобретен отсыпщик-укладчик обочин «HUDROG DG-1500», позволяющий увеличить скорость укладки обочин.

ПРОЕКТ

Что нам стоит дорогу построить?

Дорожные общества смогут оперативно управлять рисками и ресурсами

В ЗАО «Спецнефтетранс» внедрен в промышленную эксплуатацию программный модуль «Управление производством ДСО». О работе над этим проектом мы попросили рассказать А.Г. Карымова, заместителя генерального директора по строительству и эксплуатации автодорог, руководителя проектного офиса по внедрению модуля.

Заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по строительству и эксплуатации автодорог Александр Григорьевич КАРЫМОВ

— Опыт автотранспортных обществ компании показал эффективность применения модуля «Управление автотранспортом», являющегося составной частью Информационной системы управления предприятием. И в дорожных обществах мы пытались внедрить подобный модуль еще в 2012 г., он тогда назывался «Управленческий учет в ДСО». Если в двух словах, то этот проект у нас тогда не пошел.

Одной из главных проблем являлся тот факт, что дорожно-строительная деятельность, в отличие от услуг автотранспорта, в значительной степени больше проектная и менее предсказуемая. Расчет ее эффективности осложняется наличием большого количества переменных и внешних факторов, оказывающих влияние на уровень расходов и доходов. Мы еще не были готовы к такому инструменту, не очень понимали, как он должен быть устроен и действовать. Отсутствие опыта автоматизации подобных задач в данной отрасли, имевшееся на тот период техническое оснащение также не позволяли нам его реализовать. Сами дорожники, едва поспевавшие за растущими объемами работ, также не проявили тогда к модулю должного внимания.

В конце 2015 г. мы вновь вернулись к этому вопросу. Модуль получил новое название — «Управление производством ДСО», более отвечающее сути проекта. С одной стороны, к этому нас подталкивало понимание, что время пришло. К этому времени сформировалось более четкое понимание требований к модулю. Уверенности придавал и значительно выросший за последние годы уровень программно-технических возможностей в сфере информационно-коммуникационных технологий.

С другой стороны, разработку модуля актуализировала сложная экономическая ситуация, складывающаяся на этом рынке. Мы понимаем, что в условиях, когда объемы инвестиций в строительство упали, нам необходимо рациональнее использовать имеющиеся ресурсы, точнее учитывать внешние факторы, влияющие на уровень расходов и доходов.

Для доработки и внедрения модуля был создан проектный офис, в который вошли представители головной компании и директора всех ДСО. Предстояло решить задачу по созданию в ЗАО «Спецнефтетранс» автоматизированного продукта, охватывающего всех участников дорожно-строительного процесса — по всем циклам управления: финансам, производству, ресурсам, персоналу. Создаваемая комплексная информационная система должна была соответствовать нашим корпоративным стандартам автоматизации и управления финансово-хозяйственной деятельности данному направлению деятельности.

Мы учли предыдущий опыт и, чтобы ситуация не ушла на самотек, проектный офис получил самые широкие полномочия. Он должен был обеспечить постоянный контроль над ходом доработки и внедрения модуля, оперативно решать возникающие методологические и организационные проблемы и вопросы, связанные с функционалом модуля. На проектный офис возлагалось проведение аттестации руководителей и ведущих специалистов ДСО.

В первой половине года был разработан и реализован план мероприятий по внедрению модуля. Это была кропотливая работа с многочисленными совещаниями, обратной связью от дочерних обществ. Проектному офису на платформе модуля удалось объединить информационные потоки предприятий в единую информационную среду. Благодаря появившимся возможностям, мы получили возможность увидеть картину по дорожно-строительному бизнесу в целом. Уже в ближайшей перспективе это позволит компании более эффективно управлять этим важнейшим направлением деятельности, оперативно принимая верные управленческие решения. Благодаря совместной с обществами работе, мы получили законченный продукт и подготовили почву для его успешной эксплуатации в обществах.

В августе-сентябре во всех четырех дочерних обществах была проведена аттестация руководителей, начальников отделов и ключевых специалистов предприятий, задействованных в эксплуатации модуля. Для проведения аттестации в каждом дочернем обществе была создана комиссия, председателем которой назначался директор общества. В состав комиссии входили как представители головной компании, так и сотрудники дочерних обществ. После проведения этой аттестации, аттестационная комиссия в каждом обществе приступила к аттестации остальных сотрудников, задействованных в эксплуатации модуля — начальников участков, прорабов, мастеров и других специалистов.

До конца года мы должны включить в проект всех специалистов, — от мастера, производителя работ на участках до директора общества, охватить весь поток документации. В течение следующего года мы будем дорабатывать, формировать базу данных, необходимую для аналитической работы.

Некоторым обществам еще остается решить проблему, связанную с отсутствием на ряде участков доступа в Интернет и необходимой компьютерной техники. Это вопрос организации труда каждого отдельного сотрудника: доехать с участка туда, где такая возможность есть, чтобы эти данные завести в программу. В этом смысле, внедрение модуля дисциплинирует: с утра организовал работу на участке, вечером отработанные данные отправил. Учет и контроль – это всегда дает определенные плюсы. Или ты на коленке где-то что-то посчитал, или у тебя все это сведено в одном месте. Цифры со всех участков и объектов работ аккумулируются в производственном отделе, там, создается сводка.

А теперь о сути внедряемого модуля. Он дает обществам возможность значительно повысить эффективность управления — объектами работ, снижает риски, дает возможность анализировать, осуществлять ресурсное планирование, оперативно управлять ходом работ. Мощная и гибкая система отчетов позволяет оперативно анализировать и непрерывно контролировать все аспекты производственной деятельности ДСО. Это дает возможность на уровне — объектов работ и предприятия в целом своевременно выявить отклонения от плана работ и избежать негативной динамики.

Общества получили в свое распоряжение инструментарий, который дает возможность видеть фактическое состояние дел, осуществлять комплексное планирование, контроль и учет доходной и расходной части по объекту работ, своевременно обеспечивать информацией ответственных лиц и руководителей для принятия верных управленческих решений. Это дает нашим ДСО целый ряд серьезных конкурентных преимуществ, мощную базу для подготовки к конкурсным процедурам.

В ходе подготовки к конкурсным процедурам, проводимым нашими заказчиками, функционал модуля позволяет ДСО рассчитать себестоимость предлагаемых работ, на основании чего общества могут более точно в стоимостном выражении формулировать свои коммерческие предложения. Это очень важно в условиях обострившейся в последнее время, в связи со значительным сокращением объемов работ, конкуренции в этом сегменте деятельности.

Более того, мы полагаем, что принятый на вооружение ДСО модуль может быть востребован как некий верифицирующий центр.

Важность этого проекта для холдинга сложно переоценить. ЗАО «Спецнефтетранс» является территориально-распределенной компанией, и потребность в интеграции существующего информационного хозяйства является одним из ключевых требований нашего бизнеса. Совершенно очевидно, что дела необходимо вести так, чтобы всякую задачу или проблему можно было решить оперативно, в тот самый момент, когда она возникает. Для этого нам было важно, чтобы информационные системы отдельных ДСО интегрировались между собой. Конечный пользователь должен был получить возможность сосредоточиться на бизнес-логике, а не на технологических аспектах обработки информации, направленных на приведение разноплановых баз данных к единому знаменателю.

Основной задачей в ходе промышленной эксплуатации программного продукта является максимальное включение в проект всех участников производственного процесса — от директора до мастера на участке — и полное использование ими заложенного потенциала программного модуля.

Показатели работы дорожно-строительных обществ Группы «Спецнефтетранс» за 9 месяцев 2016 г.

Показатели	Ед. изм.	ДСО				
		ООО «ДОРОС»	ООО «ДСС»	ООО «НДС»	ЗАО «Транс-Строй»	Итого
Содержание автодорог	км	2381	5989	2185	1149	**11704**
Строительство и содержание зимних автодорог	км	0	380	521	814	**1715**
Капитальный ремонт дорог и площадок	тыс. м²	369	646	0	18	**1033**
Капитальное строительство автодорог и кустовых оснований	тыс. м³	518	45	302	822	**1687**
Парк автотранспорта и ДСМ	ед.	239	570	84	224	**1117**
Поступление ТС и ДСМ в 2016 г. (факт)	ед.	0	33	6	0	**39**
Количество ТС и ДСМ, запланированное к приобретению в 2016 г.	ед.	0	33	13	20	**66**
Объемы инвестиционной программы на 2016 г. (без НДС)	тыс. руб.	379	278 848	99 960	107 879	**487 066**

ЭКСПРЕСС-ОПРОС

Модулем охвачены

Первыми аттестацию «на допуск» к модулю «Управление производством в ДСО», как и положено в таких случаях, проходили руководители дорожных обществ.

Накануне выхода номера мы попросили директоров очень коротко ответить на семь вопросов.

Вопросы:

1. Насколько активно общество принимало участие в работе над модулем «Управление производством ДСО»?
2. В связи с внедрением модуля, какие изменения произошли в организации деятельности общества?
3. Расскажите о проблемах и сложностях, с которыми столкнулись работники общества при внедрении модуля и подготовкой к аттестации?
4. Как Вы оцениваете уровень подготовленности сотрудников общества к работе с модулем?
5. Сколько работников общества будет подключено к модулю, из них линейных ИТР?
6. Есть ли причины, препятствующие охвату модулем всех объектов строительства?
7. Каких изменений в работе предприятия Вы ожидаете от внедрения этого модуля в промышленную эксплуатацию?

Директор ООО «Дорстройсервис» Сергей Дмитриевич СНУРНИЦЫН:

1 Специалисты общества достаточно активно выдвигали свои предложения и замечания. В частности, были направлены предложения по оптимизации блоков «Составление смет», «Управление ресурсами», большинство из них приняты.

2 Позволило улучшить взаимодействие между подразделениями, повысить оперативность.

3 При внедрении модуля и подготовке к аттестации никаких проблем у работников общества не возникло.

4 Сотрудники общества полностью готовы к работе с данным модулем. В ходе подготовки ускорился документооборот и обмен информацией между отделами, усилился контроль.

5 К модулю уже подключены 47 работников, 24 из них, — линейные ИТР. Для подготовки к аттестации были выданы инструкции, руководства пользователя. Осуществляется выезд специалистов для обучения и телефонные консультации, чтобы не отрывать линейный персонал от решения производственных задач.

6 Охват модулем объектов строительства составляет 100%. Проблем с передачей данных не возникает.

7 Внедрение модуля позволит усилить контроль над работой общества, оперативный учет.

Директор ЗАО «Транс-Строй» Сергей Борисович ВОРОБЬЕВ:

1 Мы дали ряд предложений. В частности, в ряд отчетов внесена колонка «План на выполненный объем». Это позволяет наблюдать и анализировать расход нормированного количества ресурсов на выполненный объем работ.

2 Значительных изменений нет. Дело в том, что такие документы, как производственная программа, нормированное производственное задание, плановая смета затрат, оперативная сводка выполнения работ, давно нами применялись, просто рассчитывались вручную. Модуль позволяет автоматизировать решение этих задач, снизить влияние «человеческого фактора», сократить сроки формирования документов и упростить их использование.

3 На этапе внедрения сложностей не возникло.

4 Сегодня функционирование модуля обеспечивают 19 сотрудников, шестеро из них, — это начальники участков, обеспечивающие внесение оперативной информации в сводки по объектам работ. До конца года планируем привлечь к этой работе прорабов и мастеров ДУ, а функции первичного контроля возложить на начальников ПУ. Всего речь идет о 38-40 ИТР.

5 В связи с сезонным характером работ, мы сейчас не располагаем сотрудниками, которые условно говоря, в декабре будут работать с модулем, что препятствует заблаговременному обучению. В решении этой проблемы поможет краткая пошаговая памятка, помогающая правильно вносить в модуль информацию.

6 Проблем технического характера не вижу: вопрос охвата отдаленных мест производства работ решается наличием удаленного доступа к компьютеру, либо выездом специалиста на место.

7 Внедрение модуля дает нам действенный, гибкий и оперативный инструмент, позволяющий принимать более качественные управленческие решения, опираясь на необходимую, своевременную и достоверную, информацию.

Директор ООО «Дорос» Андрей Кадирович ГАЛИХАНОВ:

1 Наша компания является инициатором и одним из главных разработчиков программы «Управление производством дорожно-строительного общества». Обществом были направлены десятки предложений по оптимизации программного продукта. Практически все предложения были приняты, однако эта работа еще не закончена.

2 Модуль позволяет обществу консолидировать всю информацию, связанную с выполнением СМР, в программе 1С, сделать ее общедоступной, понятной всем службам, избежать разночтений по выполняемым работам, связанным со сбором и хранением информации в разных источниках.

3 Основные сложности следующие:

- Трудоемкость процесса загрузки информации по сметам из внешних источников.
- Необходимость службам общества придерживаться строгой последовательности при занесении информации в ходе формирования внутренних смет, в связи с отсутствием возможности обновления состава ресурсов с сохранением ранее занесенных (данное предложение направлено в ИТЦ). Данная проблема затрудняет работу в модуле.
- Необходимость постоянного обучения работников для непрерывной взаимозаменяемости сотрудников по работе в модуле, а также из-за постоянно изменяющегося функционала.

4 Уровень подготовки специалистов общества оцениваю, как достаточный для эффективного внедрения модуля.

5 К работе в модуле будут подключены около 70 работников. 27 из них — линейный персонал. Подготовка их к аттестации будет осуществляться группами, в несколько этапов, путем очного обучения в нерабочее время.

6 Причина, препятствующая охвату всех объектов работ, отсутствие стабильной связи.

7 Доработка модуля по всем направленным обществом предложениям, позволит:

- Оперативно собирать информацию, принимать управленческие решения по корректировке объемов и сроков работ.
- Консолидировать информацию по СМР, сделать ее общедоступной.
- Анализировать сохраняемую информацию.
- Работать одной командой, повысить коммуникативные возможности коллектива.

Директор ООО «Нефтедорстрой» Вячеслав Павлович МОРЯКОВ:

1 Была создана комиссия из заинтересованных, инициативных представителей отделов и служб. Еженедельные совещания не обходились без дискуссий и споров. В рабочую группу был направлен ряд замечаний и предложений по доработке. Наиболее важные из принятых, — по составу отчетных форм, возможность указания в план-графике дорожно-строительного участка, выполняющего данные работы. Это позволило уйти от изначальной разбивки больших смет на отдельные сметы по участкам.

2 Стало больше порядка. Все объекты работ, договоры, сметы, техника, материалы теперь находятся в единой системе, что значительно облегчает работу. Но нужно учитывать, что для оптимизации работы одних специалистов требуются значительные усилия и время других.

3 Необходимо было обновить компьютерную технику, довести до каждого работника в индивидуальном порядке информацию о важности именно его этапа работы с модулем.

4 На сегодня уровень разный. Кто-то лучше владеет компьютером и готов к освоению нового материала. Кто-то привык работать по старинке и не спешит нажимать кнопку, не проконсультировавшись с программистом. Это не значит, что он плохой руководитель или специалист, просто времени на освоение программы и обучение ему нужно больше.

5 К модулю в полном составе подключены производственный отдел, ПЭО, группа по работе с персоналом, оперативно-производственный отдел, группа по МТО. Из линейного персонала на сегодня подключены начальники участков, они в свою очередь обучают производителей работ и мастеров.

6 Не всегда возможно отправить сводку с удаленного объекта. Где-то отсутствует связь, где-то просто нет возможности подключить компьютер к сети.

7 Трудно принимать верные управленческие решения, не имея достаточной информации. Цена ошибки очень высока. Как руководитель общества — ожидаю повышение оперативности в принятии решений. Как следствие, повышение производительности труда каждого работника и предприятия в целом.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике, методолог проектного офиса по внедрению модуля «Управление производством ДСО» Олег Васильевич ФИЛИППОВ:

Обучать ИТР

— Аттестация показывает, что теоретически люди подготовлены неплохо. Но инструментарий, который заложен в модуле, в полной мере еще не используется.

Нужно изменить годами складывавшиеся стереотипы и привычки. Зачастую, как шла работа раньше? Какая машина грунт привезла, какой госномер, кто водитель, — никого это особо не волновало. Сколько он там привез – определялось на глазок. А мы сейчас говорим: коммуницируй с тем, кто отправил на твой объект этого водителя. Полученные сведения зафиксируй и передай наверх по этой системе.

Верификация данных закладывается на уровне введения внутренних смет. Тот факт, что некоторые пользователи еще не достаточно уверенно работают с программой, может поставить под сомнение достоверность конечной информации.

Внутренняя смета — это начало любого проекта. И ссылки на то, что, заказчик данные не выдал, — это не основание ее не делать. Раз нет у заказчика, тогда ты сам должен эту смету набрать. А некоторые работники испытывают сложности при набивании этой базы.

Они в открытую говорят: зачем нам это надо?! Нам проще по телефону передать. И, конечно, они будут так говорить и делать, потому что их никто не обучил работать в этой программе. Они предоставлены сами себе, — постигают модуль методом тыка.

Отдавая все на откуп такому «самообучению» или пытаясь внедрить модуль из-под палки, мы получим в итоге базу данных, но насколько мы сможем ей доверять?

Для того, чтобы люди не изобретали велосипеды, а научились эффективно применять модуль, нам нужен центр, позволяющий обучать начальников дорожных участков, специалистов, мастеров работе в этой среде. В среде коммуникаций между вышестоящим и нижестоящим уровнями.

Это необходимо, поскольку в перспективе внутренняя архитектура модуля предусматривает возможность изменения и расширения его функциональности в зависимости от поставленных задач.

Начало на странице 1

Особо важное задание

Риск есть всегда!

При всех своих достоинствах, проект содержал и серьезные риски.

• **Первое.** Широкая география. Масштабы проекта легче представить по огромной карте на стене в кабинете А.А. Жирноклеева. Такие же в кабинетах генерального директора ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» **А.В. Махнева** и его первого зама – **Ф.А. Михайлова**. Проект охватывает две с половиной сотни АЗС сбытовой компании в четырех регионах России. Расстояние от Саратова до Ростова-на-Дону – 850 км. Транспортное плечо при перевозке СНП с нефтебазы на заправку достигает 700 км.

• **Второе.** Огромное количество техники — около 150 бензовозов. Большая часть из них работает в круглосуточном режиме. Непростая дорожная ситуация. Пиковые нагрузки при реализации нефтепродуктов в отпускной период, когда на трассе М-4 по направлению Саратов-Волгоград-Ростов-Краснодар трафик и спрос на топливо возрастает в полтора-два раза.

• **Третье.** Опыта реализации подобных проектов в России еще не было, и учиться его сторонам предстояло на своих ошибках. Поскольку участников много, то и ошибки у каждого могут быть свои... и при этом, они будут общими. Любой промах: при составлении диспетчером заявки на машины, отпуске товара на НП3, при выходе из строя оборудования на нефтебазе, зависании компьютера сразу же приводит к риску по недовозу топлива.

• **Четвертое.**

Непредвиденные обстоятельства.

— Некоторые риски мы предусмотреть просто не могли, — говорит руководитель «ЛК-Транс-Авто». — Например, изначально планировалось запустить проект с января 2016 г., чтобы мы имели возможность и время подготовиться к пику потребления, к лету совместно с заказчиком отработать новую схему логистики: приобрести новый подвижной состав, укомплектовать его водителями. Но, поскольку тендер был назначен на апрель, вопрос о покупке техники и приеме людей был отложен до его итогов.

При этом и мы, и заказчик понимаем, что в проекте заложен огромный экономический эффект, который можно получить уже сегодня. Поэтому в качестве эксперимента мы получили «добро» на его реализацию имевшимися на тот период ресурсами еще до проведения торгов. Сначала начали осуществлять доставку топлива из Волгограда на АЗС Раковской нефтебазы, затем Саратовской области, а весной на часть заправок Ростовского региона.

При резкой возросшей интенсивности перевозок выяснилось, что узким горлышком проекта (в прямом смысле) оказались ограниченные возможности Волгоградской нефтебазы по отгрузке. Многие водители хотели пройти город, когда нет пробок на дорогах, поэтому к ночи на подъезде к нефтебазе скапливалось до 40 бензовозов.

Кажется, что сложного, откорректируй график. Но как это сделать для машин, которые работают круглосуточно, экипажами из трех человек?! Изменить график подачи транспорта на нефтебазу стало возможным за счет субподрядчиков и наших филиалов в Саратове, Ростове, Раковке, в силу комплектации их транспорта двумя водителями.

Со своей стороны, нефтебазе за этот период также удалось оптимизировать свою работу. Чтобы разгрузить поток, были приняты дополнительно работники на выписку документов, операторы на островки налива, работники службы безопасности, осуществляющие досмотр транспорта, установлено дополнительное оборудование налива.

Схема доставки топлива ОАО «ЛК-Транс-Авто» с Волгоградской НБ «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» на АЗС

Машина без людей — железо

В одиночку в таком проекте ничего не сделаешь, нужна системная командная работа по решению организационных, технических, кадровых, логистических задач. При этом в силу новизны проекта и недостатка парка требовался совершенно иной подход, который бы позволил минимизировать простои. Для этого руководством «ЛК-Транс-Авто» были предприняты следующие шаги.

Первое. На предприятии был издан приказ: перевозку СНП и своевременную доставку топлива считать особо важным заданием. При выполнении месячного плана производить дополнительное премирование отличившихся. Помимо сугубо материальных стимулов была задействована и мотивационная составляющая, основанная на большой разъяснительной работе в коллективе.

Благодаря этому в проект были вовлечены все — от водителя до директора. Все понимали перспективы, которые он несет: новые объемы, машины, доходы. Понимали самое главное — эту возможность работать и зарабатывать упустить нельзя.

— Чтобы сократить простои, мы решили: автопоездов на базе самых наших энерговооруженных и надежных тягачей «мерседес» в гараже быть не должно, — говорит Алексей Алексеевич. — Механик ОТК подписывает путевку водителю лишь тогда, когда видит рядом с ним сменщика. И не важно, сколько времени на часах, — полдень или три ночи. Во многом, благодаря личной ответственности водителей, пересменку мы отрегулировали дня за три. Потом перешли на «Скании» и КАМАЗы. Время неоправданных простоев при пересменке сразу же свелось к нулю.

Поскольку на проекте работает не только «свежий» транспорт, но и наши «ветераны», были повышены требования к техническому состоянию парка, задействованному на перевозке СНП. Представляете, машина ушла за 500 км и там встала, как не сорвать своевременную доставку топлива? Здесь следует отметить наших ремонтников, механиков ОТК, которые стали ответственнее подходить к подготовке техники.

В результате ни одна АЗС не «обсохла» из-за поломки бензовоза, — не без гордости говорит Жирноклеев и добавляет, — практически, ни одна заправка в пик сезона не встала. Когда мы вступали в проект, даже я верил в это с трудом. Но наши работники справились.

«Машина без людей — железо». Эту свою заархивированную мысль А. Жирноклеев разворачивает на конкретных примерах:

— Мы понимали, что ритм работы совсем иной, степень ответственности и цена ошибки каждого работника многократно выросла. Существенно изменились условия взаимоотношений с клиентом по вновь заключенному договору на перевозки. Нужно было поменять организацию труда, самое главное, психологию людей. Главной фигурой в перевозочном процессе является водитель, который в ходе перевозки сам решает возникающие проблемы с контролирующими органами на дорогах, взаимодействует с персоналом АЗС, нефтебазы, работниками нашего предприятия. Его работа – это конечный продукт деятельности всего коллектива.

Для того, чтобы эта работа стала более четкой и эффективной, учитывая, что было принято много новых водителей, была разработана «Памятка водителю при перевозке нефтепродуктов». В ней отражены действия при ДТП, требования по комплектации автомобиля, к путевой документации, телефоны руководителей и специалистов предприятия, нефтебазы, диспетчерской службы заказчика. А главное, в памятке есть нормированное задание по доставке топлива на каждую АЗС с учетом времени отгрузки и разгрузки, среднетехнической скорости по направлению, кубатуре.

— Еще одно направление — прием и подготовка водителей. Оказываем помощь в обучении на ДОПОГ, организуем режим труда и отдыха. Вместе с тем, жесткий контроль, в том числе с помощью средств спутникового мониторинга. Приходится и беседовать, и воспитывать, и рублем наказывать. Не все готовы работать в таких условиях.

Мы опробовали у себя на предприятии разные формы организации труда и пришли к выводу, что бригадный подряд не будет лишним. Это огромная дополнительная информация в системе управления коллективом, повышение чувства взаимовыручки, дисциплины. Сейчас многие вопросы решаются уже на уровне бригадира: в обязательном порядке советуемся, кому новую машину дать, при формировании экипажей. Причем, это не создает конфликтной ситуации даже в таком остром вопросе, как распределение рейсов. Ну да, у тебя старенькая машина, ты давай поближе поедешь. А в рамках проекта по СНП здесь вопросов вообще не возникает.

Разделяй и управляй

Второе. Изменение организационной структуры сыграло большую положительную роль. На предприятии быстро поняли, что при новом круглосуточном цикле работы начальник автоколонны словно белка в колесе, — далеко не убежит, но и долго не протянет. Ему нужно было и планировать, и подтверждать заявки, вопросы ремонта техники решать, людей принимать, вести разъяснительную и воспитательную работу. На все это ему времени не хватило бы даже при 48 часах в сутках.

Разделили технику на две автоколонны и создали круглосуточную диспетчерскую службу для контроля и планирования перевозок СНП очень своевременно — к августу, в самый пик перевозок.

Распределение информационных потоков сразу разгрузило руководителей подразделений, позволило им больше внимания уделять планированию работы автоколонн и ремзоны, а текущие вопросы стали решаться оперативнее.

Еще одно изменение структуры было произведено уже в октябре. На базе «ЛК-Транс-Авто»по договору с ООО «Даймлер КАМАЗ Рус.» начала работу клиентская мастерская для «мерседесов». До этого тягачи приходилось гонять за полста километров к официальному дилеру на другой конец города. При выросших пробегах, периодичность ТО возросла, а удовольствие это не из дешевых. Теперь своя мастерская позволяет избежать не только холостых пробегов и оплаты на сторону услуг за обслуживание, но и потерь времени, что очень важно, когда на учете каждая машина. Вдобавок, это дало предприятию возможность дозагрузить собственные ремонтные мощности, повысить квалификацию ремонтного персонала, а запчасти теперь обходятся на 10% дешевле.

Третье. Повышение оперативности управления и реагирования на постоянно изменяющуюся ситуацию.

— Получая сообщения водителей о недостатках, и реагируя на них в привычном ритме, — признается директор «ЛК-Транс-Авто», — мы очень скоро поняли, что опаздываем, бьем по хвостам. Чтобы переломить ситуацию, на собраниях в коллективах была поставлена задача — информировать обо всех отклонениях оперативно по телефону: пробка на трассе, простой на нефтебазе или при приемке топлива на АЗС... Для систематизации этой информации завели на ОТК и в диспетчерской два журнала, в которые ответственные за их ведение лица и водители записывали свои замечания и предложения по организации работы.

По этим журналам руководитель эксплуатации оперативно принимает меры. Например, сверхнормативные простои на сливе, — рапорт сразу же уходит к заказчику. И тогда с персонала АЗС спрашивают уже их руководители. Совместными усилиями решать проблемы получается гораздо быстрее.

Все в одной лодке

Четвертое, что выделяет директор «ЛК-Транс-Авто», в ходе разработки и реализации проекта, транспортникам удалось выйти на совершенно новый уровень взаимодействия с заказчиком.

— Регулярные совещания, обмен информацией, анализ по простоям, корректировка графиков, поиск новых схем взаимодействия позволил нам изучить проект со всех сторон, видеть и лучше понимать причины, которые мешают нам максимально производительно работать.

Автопоезда «ЛК-Транс-Авто» на эстакаде налива светлых нефтепродуктов Волгоградской нефтебазы.

Опыт этого года показал: чтобы решить задачу, надо участвовать всем. При реализации таких масштабных проектов нельзя перетягивать одеяло на себя, спихивать проблемы на партнеров. Мы все в одной лодке и должны грести в одну сторону.

На сегодняшний день, — считает Алексей Жирноклеев, — нам удалось оптимально настроить взаимодействие с центральной диспетчерской службой «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» по подтверждению заявок. Включили в этот процесс водителей, которые, благодаря сменно-нормированным заданиям, теперь четко сориентированы на время прибытия на АЗС и нефтебазу. Сегодня, если шофер выбивается из графика, то он обязан отправить SMS-сообщение нашим диспетчерам. Те, в свою очередь, информируют нефтебазу.

Еще один из примеров такого взаимодействия — организация режима труда и отдыха водителя, который должен исполняться в обязательном порядке. Это вопрос безопасности движения, особенно когда рейс дальний — на 400-500 км. Остановился водитель передохнуть, перекусить, сломался — он также сразу посылает SMS.

Этот обмен информацией дает возможность всем понимать ситуацию и правильно реагировать на нее: мы знаем где машина, что с ней, когда вернется и можем планировать другую смену. Так процесс стал управляемым, удалось значительно сократить простои.

Июль-август показали, что мы смогли обеспечить бесперебойную доставку топлива на АЗС, хотя грузооборот по направлениям, которые мы сегодня закрываем с Волгоградской нефтебазы, вырос вдвое.

Соответственно, выросли и доходы. Если раньше 100 млн рублей выручки в месяц – для нас это был предел мечтаний, такое случалось всего дважды за всю историю предприятия, то в августе мы получили 140 млн рублей.

Все отрабатывается потихоньку, и сегодня мы уже видим перспективы по развитию нашего проекта.

Экономический эффект проекта по изменению логистики снабжения нефтепродуктами АЗС

Результат
Для ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт»:
• Рассчитанный ежегодный экономический эффект 165 млн рублей;
• Замещение железнодорожного транспорта на плече до 700 км на автомобильный;
• Организация доставки СНП с нефтезавода на АЗС, минуя этап хранения на нефтебазах;
• Снижение расходов благодаря выведению из эксплуатации трех из семи используемых нефтебаз;
• Снижение расходов на транспортировку за счет использования более дешевого типа транспорта и сокращения расходов на содержание нефтебаз;
• Сокращение оборачиваемости товарных запасов, как следствие, значительное снижение товарных остатков и потребности в оборотном капитале;
• Высвобождение до 30 вагоно-цистерн в сутки.
Для ОАО «ЛК-Транс-Авто» и Группы «Спецнефтетранс» в целом:
• Дополнительные доходы и прибыль;
• Новые компетенции в сфере организации логистики перевозок СНП;
• Укрепление взаимодействия с основным заказчиком, которым является Группа компаний «ЛУКОЙЛ».

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Профессиональный шок мы пережили

Ф. А. Михайлов (слева) и А.А. Жирноклеев: проект позволил значительно повысить эффективность бизнеса.

Первый заместитель генерального директора ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» Федор Алексеевич МИХАЙЛОВ:

— Раньше по Волгоградской нефтебазе больше 67 тысяч тонн нефтепродуктов в месяц никогда не переваливали. У нас инфраструктурные ограничения были установлены на уровне 70 тысяч. А мы в августе взяли и за 100 перевалили, сделали 100 700 тонн.

Экономический эффект от перехода на новую логистику доставки СНП значительный. Во-первых, снижение оборотных средств и запасов, которые мы прежде были вынуждены держать на нефтебазах и АЗС. Железной дорогой доставка шла три-четыре дня, плюс перевалка, доставка автотранспортом — это еще день-два, значит, на этот период нужно было держать страховые запасы. Страховые запасы стоят денег. Когда мы нефтебазы из цепочки исключили, то время доставки до АЗС сократили до суток и меньше, соответственно, снизились запасы и оборотка. Причем, настолько, что никто не ожидал — у нас даже профессиональный шок случился, но мы его пережили.

Второе, Татьянка — железнодорожная станция сложная, отгрузка с нее проблематична. Мы немного ее и НП3 разгрузили, — это больше ста тысяч вагоно-цистерн отгрузки по году.

И самое главное — за первое полугодие у нас экономия на тарифах составила около 100 млн рублей.

Вопросы с доставкой сейчас решаются в течение суток, а как было прежде? Мы, как сбытовая организация, даем разнарядку на НП3. Разнарядка пришла, там ее посмотрели, начали печатать накладные, потом согласовали, что именно будут грузить, потом согласовали кому и во что будут грузить. Потом под это напечатали накладные, потом отдали. Короче, сутки прошли, а ничего еще не отгрузили. Потом налили — поехало. Медленненько-медленненько. А по лету, в пик, вообще, часть груза, чтобы закрыть потребности региона, нам начинают грузить с «Норси». С Нижнего Новгорода по железной дороге на южное направление — пассажирские составы пускают, товарняки — стоят. Там по 15 суток идет товар. Эти объемы нужно чем-то закрыть…

Сейчас с завода прокачали, тут же налили в бензовозы и поехали. Плюсов много, но на другой чаше весов — риски. Работа идет на большой скорости — цена ошибки велика. Все стали чувствовать личную ответственность. И нефтебаза, и АЗС, и каждый водитель теперь знают, что они участвуют в напряженном рабочем процессе, который не допускает никаких срывов. Поэтому, с одной стороны, больше нагрузка на людей, но с другой — каждый чувствует себя необходимым, нужным. Не каким-то винтиком, а ответственным участником сложного процесса, от которого многое зависит.

Да, все напряженно было, особенно в пик, в августе. Когда у нас рос спрос, мы создавали и обкатывали новую схему работы.

Оперативно старались вопросы решать. Совещания проводили с выездами на нефтебазу. И к нам приезжали. Узкие места ликвидировали по мере выявления. Благодаря совместным действиям, мы справились.

Мы получили опыт, которого ни у кого в России нет. И мы заинтересованы в этом проекте.

Я думаю, что крупные НП3 со временем перейдут на подобную схему работы. В Перми, в Нижнем и у нас, в Волгограде, нефтебазы при заводе есть. Значит, возможности отгрузки и сокращения затрат имеются. И наработанный нами опыт будет востребован.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

Получен уникальный опыт

Генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» Алексей Викторович МАХНЕВ:

— Работа над проектом началась с нашей просьбы — уйти от возрастающей зависимости от железной дороги. Затраты, связанные с перевозками и арендой подъездных путей, стали для нас очень чувствительными. Например, в Саратове собственнику подъездных путей мы платили аренду по 20-30 млн рублей в год.

Можно было идти двумя путями — увеличивать запасы, наращивая оборотку, или оптимизировать отгрузку и перевозку, сокращая время доставки. Мы выбрали второй вариант.

Изначально было понимание, что этот проект — серьезный шаг вперед, который позволит оптимизировать затраты, связанные с совокупностью первичной и вторичной логистики, даст возможность подняться на уровень более качественного управления оборотным капиталом. Не будет необходимости осуществлять перевалку топлива через сеть нефтебаз в регионе. Вторичная логистика более конкретна и измерима. Она дает возможность видеть: сколько времени продукт находится в пути, и, в зависимости от остатков, планировать срок поставки. Благодаря этому, мы можем оптимизировать, увеличивать или уменьшать непроизводительное замораживание средств за счет избыточных излишков и остатков.

В ходе подготовки проекта был выработан понятный и нам, и нашим подрядчикам по транспорту механизм управления затратами. Сегодня мы имеем с «ЛК-Транс-Авто» договорные отношения, в которых четко прописано: кто, что и как делает, затраты по исполнению договора, в каких случаях они корректируются. Это в выгодную сторону отличается от тех взаимоотношений, которые мы имели с железной дорогой.

Проект стартовал несколько позже, чем планировалось первоначально, но необходимо было соблюсти ряд необходимых стандартных процедур.

Считаю, что начальный этап развития и становления проекта мы прошли успешно. Минувший август — месяц с максимальными объемами реализации, на практике подтвердил наши расчеты. Мы оказались готовы успешно работать по этой схеме даже в пиковые нагрузки.

Кроме уже реально полученной экономии, которую можно оценить в десятки миллионов рублей, мы обладаем уникальным опытом и информацией для дальнейшего развития проекта. Например, мы прошли пик с 12 тысячами тонн остатков на АЗС, при том что до этого рекомендованный норматив, которого мы придерживались, был на уровне 15 тысяч.

Да, есть методика определения норм остатков, мы все в институте учили, как запасы формируются, на какие группы они делятся, и если в соответствии с этим работать, то, наверное, всем нам безостановочная работа будет гарантирована. Это теория. А наш опыт показал, что мы даже в пиковые нагрузки можем успешно работать на меньших остатках. И если 12 тысяч при самом большом разборе топлива достаточно, то зачем держать на остатках больше? С точки зрения экономики, каждая дополнительная тысяча тонн бензина в остатках — это дополнительно 35-40 млн рублей, изъятых из оборота.

Еще один важный аспект, учитываемый нами при реализации проекта, — лояльность и доверие клиентов к нашему продукту. В среднем на каждой из почти трех сотен заправок нашей сети реализуется порядка 10 тонн топлива в сутки.

Сегодня мы внедряем концепцию клиентоориентированной АЗС, в основе которой идея полного удовлетворения потребностей покупателей в качественном топливе и дополнительных услугах. Для этого мы постепенно расширяем количество АЗС нового формата: с выделенной зоной кафе, магазина, с туалетами. В этом году мы запустили после реконструкции девять таких станций в Волгограде и две на трассе М-4. Еще несколько находятся на реконструкции. Это принципиально иной, более высокий уровень обслуживания, который требует и особого внимания к бесперебойной поставке всей линейки нефтепродуктов.

В связи с этим, начатая в «ЛК-Транс-Авто» замена парка, также придаст проекту дополнительный эффект. Если машины на линии реже ломаются, загружены, то и окупаемость парка тоже будет на более высоком уровне.

Не меньшее внимание участники проекта уделяют контролю над качеством и сохранностью доставляемого на АЗС топлива.

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

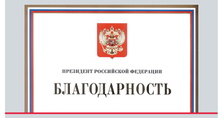
Награды лучшим

Накануне профессиональных праздников — Дня работников дорожного хозяйства и Дня работника автомобильного транспорта к государственным и корпоративным наградам компании представлены лучшие работники Группы «Спецнефтетранс».

От всей души поздравляем наших коллег!

Звание «Заслуженный работник транспорта РФ»

Мигунов Александр Иванович,
директор ЗАО «Нижневолжское УТТ»



Благодарность Президента России

Жирноклеев Алексей Алексеевич,
директор ОАО «ЛК-Транс-Авто»

Моряков Вячеслав Павлович,
директор ООО «Нефтедорстрой»

Филиппов Олег Васильевич,
заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике

Звание «Заслуженный работник ЗАО «Спецнефтетранс»

Коршунов Андрей Владимирович,
начальник юридического отдела ЗАО «Спецнефтетранс»

Почетная грамота ЗАО «Спецнефтетранс»

Алимурадов Исламеддин Магамедхан, водитель автомобиля ООО «Дорстройсервис»

Андриенко Виктор Григорьевич,
машинист АОНО ООО «Урайское УТТ»

Барышников Василий Иванович,
водитель автомобиля ОАО «ЛК-ТРАНС-АВТО»

Гашиков Илшат Гусманович,
водитель автомобиля ООО «УТТ-1»

Головин Юрий Павлович,
водитель автомобиля ОАО «ЛК-ТРАНС-АВТО»

Грек Петр Пантелеевич,
водитель автомобиля ООО «Дорос»

Кирсанов Николай Иванович,
машинист ППДУ ООО «Когалымское УТТ»

РЕГИОНЫ «СНТ»

А у нас газопровод, вот!

ЗАО «Нижневолжское УТТ» значительно расширило географию работ

Отказаться невозможно

В феврале на заводе «Ставролен» в г. Буденновске был запущен первый пусковой комплекс утилизации, транспортировки, переработки попутного нефтяного газа с месторождений «ЛУКОЙЛа» на Северном Каспии. В его составе: газопровод высокого давления, компрессорные станции и газоперерабатывающий комплекс (ГПУ-1). Во всем этом сложном производственном комплексе нас сегодня интересует труба, способная доставлять 8 млрд м^3 ПНГ в год.

Дело в том, что с мая этого года транспортные услуги для технического обслуживания газопровода «Точка выхода на берег – ООО «Ставролен» оказывает ЗАО «Нижневолжское УТТ».

— Еще в середине 2014 г., – рассказывает директор общества **А.И. Мигунов**, – к нам поступил план-заказ от «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть» (второй по объемам, после ОАО «РИТЭК», заказчик НвУТТ – ред.): рассчитать стоимость транспортных услуг для обслуживания газопровода.

Это было предложение, от которого мы не могли отказаться. Для нас это было новое направление работы и новый рынок услуг – Ставропольский край. Думаю, и наши партнеры, в случае отказа, нас бы не поняли. Согласовав с оператором газопровода ООО «ЛУКОЙЛ-Транс» список необходимой техники и тарифы, в июне прошлого года мы приступили к работе.

Для ЗАО «Нижневолжское УТТ» обслуживание газопровода «Точка выхода на берег — ООО «Ставролен» — свежий и интересный проект.

Газопровод «Точка выхода на берег – ООО «Ставролен» – это не просто 263,3 км трубы, зарытой в степях Калмыкии и Ставрополья. На входе и выходе у него установлены узлы пуска и приема газа, за которыми нужен глаз да глаз. Кроме этого, необходимо обслуживать линии электропередач, 22 трансформаторные подстанции, 24 пункта контроля управления, линии связи и телемеханики и другие инфраструктурные объекты вдоль нитки трубопровода. Плюс еще несколько переходов через железные и автомобильные дороги.

— В период строительства и испытания газопровода, на его обслуживании нами было задействовано 10 единиц техники, – дополняет **А.А. Мерзликин**, начальник отдела эксплуатации «Нижневолжского УТТ». – Техника применялась для регулярных плановых и оперативных объездов бригадами, осуществляющих визуальный и технический контроль трубопровода, снятие замеров и фиксацию утечек. Для этого применялись легковые автомобили и вахтовые автобусы. Автокран и тягач использовались при погрузке и перевозке труб. После того, как трубы были уложены, наш автогрейдер приводил дороги в порядок. Получалось, что мы оказывали заказчику комплекс услуг по транспорту.

За этот «подготовительный» период техника УТТ отработала в наряде почти 20 тыс. машино-часов, пробег составил 339 тыс. км – почти девять кругосветок. Опыт на предприятии признали положительным и по окончании договора, в марте 2016 г., «Нижневолжское УТТ» подало документы на тендер по обслуживанию газопровода на трехлетний период.

Условия жесткие

Условия организаторы конкурса выставили жесткие, чтобы изначально отсечь от обслуживания стратегического объекта «кого попало».

Во-первых, победитель обязан был мобилизовать новые, не бывшие в эксплуатации транспортные средства в соответствие с перечнем. Во-вторых, привлечение субподрядчиков не допускается. Для преодоления входного барьера «Нижневолжскому УТТ» необходимо было единовременно приобрести 16 единиц техники.

— Инвестиционная стоимость проекта составляла 83 млн рублей, – рассказывает Александр Иванович, – это значительная сумма, и здесь нам очень помогли уже отработанные в структуре «Спецнефтетранса» лизинговые схемы. Сложность была в другом, – укомплектовать технику под обслуживание газопровода.

— Практически каждая машина уникальна, – не без гордости говорит Антон Мерзликин. – Взять, например, ПЭЛ ХЗ – передвижная лаборатория электрохимзащиты, укомплектованная ВИК-1 «Пифагор»; ультразвуковым дефектоскопом, рентгенаппаратом. Передвижные ремонтные мастерские ПАРМ, – на заводе их насыщали оборудованием, которое необходимо нашему заказчику, начиная от верстачного оборудования, заканчивая токарно-винторезным станком...

— Антона Александровича, когда он сел на своего конька, трудно остановить, – мягко прерывает молодого подчиненного директор, и обращает внимание на ряд важных моментов, связанных с реализацией проекта. – Для организации работы по обслуживанию газопровода нам пришлось создать новый участок – Астраханский. Места базирования техники опять же были определены заказчиком – в ставропольском Буденновске и пос. Артезиан в Республике Калмыкия.

На новую технику в местах дислокации оказалось непросто найти персонал соответствующей квалификации в таком количестве. Но здесь оперативно сработали службы в подразделениях. Подобрали людей, кого надо, дообучили. Сейчас мы полностью укомплектованы.

Реагировать быстро

Требования «ЛУКОЙЛ-Транса» по организации работы расписаны до мелочей по каждому транспортному средству: сколько оно должно находиться в режиме работы, сколько в режиме дежурства.

Машины должны быть готовы 365 дней в году. Графики мобилизации технологического транспорта и спецтехники на объекте – это почти то же самое, что в армии выход техники по тревоге из парка в запасной район, – выезд обслуживающего персонала на объект необходимо организовать в течение часа.

— По сути, в этом проекте мы – группа быстрого реагирования, – говорит директор «Нижневолжского УТТ». – Поэтому, я руководителю созданного Астраханского участка так и сказал: играйте тревоги, тренируйтесь. Люди новые, им надо сработаться, на себе ощутить, в каком ритме работает наше предприятие и наш заказчик. Есть нормативы, по которым мы должны выставить технику для ликвидации чрезвычайной ситуации. И они должны быть соблюдены.

Десантник-афганец Мигунов знает, о чем говорит. Бой не бой, но конкуренция на рынке, где работает «Нижневолжское УТТ», высокая.

— Для меня даже было немного удивительно, что на тендере развернулась серьезная борьба. Условие о покупке новой техники – сильное условие, – считает директор УТТ, – но и оно не остановило. Это говорит о том, что и кроме нас есть фирмы, готовые инвестировать в людей, технику. И к этому надо быть готовыми. С другой стороны, договор с «ЛУКОЙЛом» – это гарантия того, что любая лизинговая компания даст «добро».

Для нас это сигнал: не бронзоветь, необходимо постоянно доказывать свою необходимость заказчику, быстро реагировать на его потребности, предугадывать их, если хотите.

За заказчика держаться

— Одна из причин, почему мы пошли на тендер, - говорит директор, — проект свежий, интересный. И, вообще, любое наше действие в Астраханском регионе направлено на закрепление там. Весь транспорт, который работает на объектах «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефть», мы обновили, вышли на нормальные тарифы. Та же самая Ильинка, Калмыкия находятся под эгидой «Нижней Волги», строительные организации, которые там ведут работы по объемам «ЛУКОЙЛа». За Астрахань необходимо держаться. Там есть перспективы, туда идут вложения, там есть работа.

Работая по «Ставролену», мы также попутно стараемся забрать под себя менее масштабные, текущие, так сказать, проекты, связанные с газопроводом. Например, сейчас готовимся, чтобы получить развозку 1000 м^3 щебня. Вроде бы, небольшой проект, но это вопрос деловой репутации, это еще крепче связывает нас с нашим заказчиком.

Не чураемся копейку подымать, любую, которая только появляется. Деньги, они всегда нужны, чтобы развиваться.

Где-то я уже что-то подобное слышал или читал?

Заслуженная награда директора

Накануне Дня автомобилиста директору ЗАО «Нижневолжское УТТ» **Александру Ивановичу Мигунову** присвоено почетное звание «Заслуженный работник транспорта Российской Федерации».

Более тридцати лет Александр Иванович работает в автотранспортной отрасли. За эти годы он прошел путь от контролера технического состояния автомобиля до директора одного из крупнейших и передовых автотранспортных обществ юга России и Группы «Спецнефтетранс».

Под руководством А.И. Мигунова сегодня эффективно работают 950 человек, более 600 единиц техники. Производственные участки общества располагаются на территории Республики Калмыкия, Ставропольского края, Астраханской и Волгоградской областей.

«Когда на тендер выезжаешь, тут, в Жирновске, все кулачки держат. Оно и понятно, УТТ – крупнейшее предприятие города, у нас работает почти тысяча человек, за каждым – семья. Они все ждут результатов и хотят быть уверены в завтрашнем дне. Слово «волнительно» здесь не подходит. Мы не должны допустить, чтобы у клиента вообще появилась мысль о том, что кто-то кроме нас может выполнить эту работу!».

Из книги «Мужской характер».

НАКАНУНЕ ПУСКА

Горизонты Ямала

С пуском Пякяхинского месторождения работы у наших обществ на Ямале только прибавится

Кажется, еще вчера на Пякяхинке шло бурение первых скважин, а сегодня промысел готов к промышленной эксплуатации.

«Северные проекты» «Спецнефтетранса» — это работа там, где вечная мерзлота буквально пропитана нефтью и газом. В нашей стране, по природному стечению обстоятельств, в основном, они залегают там, где нет ни дорог, ни жилья, где «климат иной», — суровый, арктический.

Под стать климату и задачи, и люди, которые могут их выполнять. Ведь для того, чтобы углеводороды взять, надо проложить дороги, пробурить скважины, построить промысел, протянуть трубу. Одним словом, надо начать с нуля. Как на Пякяхинке, например.

Уникальность Пякяхинского месторождения в том, что здесь одновременно можно вести добычу природного газа, конденсата и нефти.

ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» приступило к разработке месторождения в 2009 г. В активную фазу обустройство перешло в 2014 г. За короткий срок здесь было построено все необходимое для добычи нефти и газа, — установки комплексной подготовки газа, подготовки нефти, деэтанизации и стабилизации конденсата, приемо-сдаточный пункт с резервуарным парком на 50 тыс. м^3, нефтегазосборные сети, водозаборные сооружения, пожарное депо, — в общей сложности полтора десятка крупных производственных и бытовых объектов. Целый город модулей, блоков, резервуаров, агрегатов, десятки километров трубопроводов. Одновременно строился вахтовый городок на 300 мест, развивалась социально-бытовая и коммунальная инфраструктура промысла.

В минувшем году на объекте было освоено более 30 млрд рублей. А общий объем инвестиции в разработку месторождения в 2004-16 гг. составил 1,7 млрд долларов. В пиковый период здесь работали более двух тысяч человек, несколько сотен единиц техники.

Пякяхинский промысел — главный пусковой объект ПАО «ЛУКОЙЛ» за Полярным Кругом. Сегодня месторождение функционирует в режиме начала эксплуатации.

Освоение месторождения ведется во многом благодаря автозимникам. По сезонным дорогам, которые строит «Дорстройсервис», с «большой земли» на промысел везут сотни тысяч тонн металлоконструкций, стройматериалов, топлива. Перевозкой грузов и людей занимаются автотранспортные общества «Спецнефтетранса» из гг. Покачи, Лангепаса и Когалыма.

Каков фронт работ у наших коллег на Ямале и, в частности, на пусковом объекте?

ООО «Дорстройсервис»

В одном из номеров (декабрь 2014 г.) мы уже рассказывали, что по договору с ТПП «Ямалнефтегаз» общество осуществляет в регионе строительство и содержание около четырех сотен сезонных автодорог.

Непосредственно на Пякяхинском месторождении общество с 2013 г. выполняет работы по содержанию автомобильных дорог, строительству и содержанию автозимников. Сегодня на содержании 54 км дорог задействовано 10 единиц техники.

После запуска месторождения в эксплуатацию общество продолжит работы по строительству и содержанию автозимников, будет вести содержание автомобильных дорог и освоение направлений к новым разведочным скважинам.

ООО «Покачевское УТТ»

В 2014-15 гг. транспортом УТТ был произведен завоз грузов по зимним автодорогам в объеме 10 тыс. тонн. В этом году «Покачевское УТТ» принимает участие в строительстве объектов для сбора и подготовки к транспортировке газа и нефти на Пякяхинском нефтегазоконденсатном промысле, предоставляя технику для перевозки специалистов и грузов, а также грузоподъемную технику и спецтехнику. На объекте задействовано 50 единиц техники с водительским составом в количестве 120 человек. В период с июня по сентябрь техника работала в суточном режиме.

Следует отметить, что одним из самых значимых инвестпроектов текущего года для «Покачевского УТТ» стало приобретение 15 единиц новой техники именно для Пякяхинского НГКП. По сравнению с предыдущими годами, когда на данное месторождение закупалось по 5-6 машин, — это уверенный шаг вперед. Увеличение количества новой техники связано с вводом в эксплуатацию объектов промысла, увеличением объемов транспортных услуг. Среди новинок — снегоболотоход «Борей» на шинах сверхнизкого давления, приобретенный для нужд ТПП «Ямалнефтегаз». Колесная полноприводная машина, способная проходить болота и бездорожье без нанесения ущерба тундровому покрову, будет эксплуатироваться в двухсменном режиме.

Под эти перспективы заложен серьезный фундамент. При строительстве объектов добычи и подготовки нефти и газа на промысле были построены здания и сооружения транспортной инфраструктуры: корпус ТО и Р спецтехники на три постановочных места, теплая стоянка на 20 постановочных мест, открытая стоянка с воздухоподогревом на 30 постановочных мест, мойка, топливозаправочный пункт. Эти объекты после запуска месторождения в промышленную эксплуатацию планируется передать в пользование «Покачевскому УТТ», как основному подрядчику по транспортным услугам на Пякяхинском НГКП ТПП «Ямалнефтегаз».

ООО «Лангепасское УТТ»

С начала года на Пякяхинском месторождении обществом было задействовано семь единиц автотранспорта, отработано 4 686 машино-часов. В частности, на доставке грузов заказчиком использовались самосвал «Mercedes-Benz Actros 3341FR» и четыре седельных тягача КАМАЗ-65221. На выполнении технологических операций по запуску месторождения в эксплуатацию был задействован агрегат цементировочный СИН 35 на базе автомобиля «Урал». Доставка бригад внутри нефтепромысла осуществлялась вахтовым автобусом НЕФАЗ-42111.

ООО «УТТ-1»

Совместно с коллегами из «Дорстройсервиса» транспортники участвовали в строительстве и содержании зимней автодороги, выделяя транспорт для перевозки грузов и пассажиров. На постоянной основе было задействовано два вахтовых автомобиля НЕФАЗ-42111 и восемь водителей для обслуживания бригад строителей.

Кроме этого, по заявкам выделялись автомобили для доставки грузов или перевахтовки сотрудников «Дорстройсервиса». Производится постоянная круглогодичная доставка грузов до вертолетных площадок ЯНАО или непосредственно на Пякяхинское месторождение для ЗСРУ ООО «ЛУКОЙЛ–Энергосети».

В течение полутора лет, с января 2014 по май 2015 гг. для БК «Евразия», осуществлявшей разбуривание Пякяхинского месторождения, ежедневно выделялось по 25 единиц транспорта и 50 водителей.

Этой зимой осуществлялась доставка грузов для ООО «ЛУКОЙЛ ЭПУ-Сервис» — задействовано две единицы транспортных средств и два водителя.

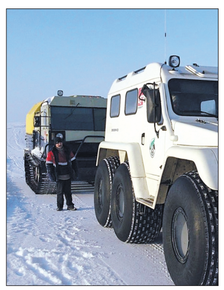
После запуска Пякяхинского месторождения «УТТ-1» планирует продолжить свою деятельность на данном объекте. Полностью сохранятся объемы работ 2016 г., будет производиться мониторинг подрядчиков, оказывающих услуги для ТПП «Ямалнефтегаз» с целью заключения договоров на оказание транспортных услуг.

Пуск Пякяхинского НГКП в промышленную эксплуатацию запланирован на IV квартал 2016 г., когда начнет работу магистральный нефтепровод «Заполярье–Пурпе» компании «Транснефть», который обеспечит транспортировку пякяхинской нефти.

И уже в будущем году здесь планируют добыть около 1,3 млн тонн нефти, 3 млрд м^3 газа, 220 тыс. тонн конденсата. К 2024 г. этот показатель вырастет до 2,2 млн тонн нефти и 4,5 млрд м^3 газа.

В целом по Ямало-Ненецкому АО добыча нефти в 2016 г. вырастет на 5,4 млн тонн. А к 2020 г. промышленная разработка новых месторождений позволит увеличить добычу нефти в регионе вдвое, — до 44 млн тонн.

Пякяхинское нефтегазоконденсатное месторождение, площадью 160 км^2, расположено в 240 км к северо-востоку от г. Новый Уренгой.
Запасы — 69,1 млн тонн нефти и 253,3 млрд м^3 газа.
Здесь запланировано пробурить 420 скважин, из них — 219 нефтяных, 105 нагнетательных, 96 газовых.



Идем на север

ООО «Дорстройсервис» ведет активный поиск новых заказчиков в регионе. С начала года когалымские дорожники приняли участие в 21 тендере ПАО «Газпром Нефть» и его «дочек» на общую сумму более 2,1 млрд рублей. По 11 из них итоги подведены. «Дорстройсервис» выиграл двухлетний тендер для АО «Мессояханефтегаз» на сумму 56 млн рублей. Общество будет вести зимнее и летнее содержание автодорог протяженностью 44,5 км на Восточно-Мессояхском лицензионном участке. Это еще на 700 км севернее Пякяхинки. С 1 октября на содержание уже передано 13 км автодорог.

В проекте задействовано десять единиц дорожно-строительной и автомобильной техники. Пять из них были приобретены обществом специально под этот объект. Новая техника поступит уже в октябре 2016 г. Общий объем инвестиций составил более 46 млн рублей.

На данный момент ожидаются результаты еще по 10 тендерам на общую сумму свыше 1,7 млрд рублей.

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Почетная грамота ЗАО «Спецнефтетранс»

Климов Сергей Анатольевич,
водитель автомобиля ООО «Лангепасское УТТ»

Кожевников Виктор Анатольевич,
водитель автомобиля ООО «Урайское УТТ»

Майданов Владимир Федорович,
водитель автомобиля ЗАО «Нижневолжское УТТ»

Матюшков Василий Николаевич,
водитель автомобиля ЗАО «Нижневолжское УТТ»

Муздаков Александр Николаевич,
машинист бульдозера ООО «Покачевское УТТ»

Осипов Сергей Ионович,
водитель автомобиля ООО «УТТУ»

Панфилов Игорь Алексеевич,
главный инженер ООО «Дорстройсервис»

Синагатуллин Эдуард Кашфильевич, начальник участка ООО «Нефтедорстрой»

Суслов Юрий Сергеевич,
слесарь по ремонту агрегатов ООО «РСТ-2»

Сусяев Александр Михайлович,
начальник автоколонны ООО «АТП-Спецнефтетранс»

Суханов Игорь Александрович,
водитель автомобиля ОАО «ГПП»

Фаритов Илюс Нуриханович,
водитель автомобиля ООО «УТТУ»

Цапаев Александр Геннадьевич,
тракторист К-701 ЗАО «Транс-Строй»

Шабанова Светлана Константиновна, ведущий инженер ООО «Когалымское УТТ»

Благодарность ЗАО «Спецнефтетранс»

Акшенцев Александр Александрович, машинист крана автомобильного ООО «УТТ-1»

Баскаков Александр Юрьевич,
дорожный рабочий ООО «Дорстройсервис»

Биктиряков Ирек Петрович,
машинист крана автомобильного ООО «Когалымское УТТ»

Бобиченко Александр Павлович,
слесарь по топливной аппаратуре ОАО «ЛК-ТРАНС-АВТО»

Борисов Евгений Васильевич,
машинист АОНО ООО «УТТ-1»

Бурлака Олег Валерьевич,
механик ООО «УТТУ»

Бурлаков Александр Валерьевич,
электрогазосварщик ООО «РСТ-1»

Буртыкин Сергей Егорович,
машинист бульдозера ООО «Дорстройсервис»

Гайдук Юрий Михайлович,
слесарь по ремонту автомобилей ООО «РемДорМаш»

Галанов Владимир Анатольевич,
машинист ППДУ ЗАО «Нижнеодесское УТТ»

Головко Алексей Петрович,
машинист ППДУ ООО «Лангепасское УТТ»

Гриднев Николай Иванович,
водитель автомобиля всех типов и грузоподъемностей ЗАО «Нижнеодесское УТТ»

Дементьев Валентин Евгеньевич,
водитель-экспедитор ООО «АТП-Спецнефтетранс»

Егоров Анатолий Павлович,
машинист АОНО ООО «Урайское УТТ»

Исаков Алексей Сергеевич,
слесарь по ремонту автомобилей ООО « Автодормашсервис»

Исмаилов Искендер Шавахат оглы,
машинист экскаватора ООО «Покачевское УТТ»

Казаева Люция Рахимьяновна,
кладовщик ООО «РСТ-1»

Казанцев Сергей Владимирович,
водитель автомобиля ООО «Дорос»

Канев Валерий Владимирович,
машинист ППДУ ООО «УТТУ»

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Благодарность ЗАО «Спецнефтетранс»

Коршунов Владимир Михайлович, асфальтобетонщик ООО «Дорос»

Крапивин Юрий Михайлович, водитель погрузчика ООО «Чернушинское УТТ»

Кулинич Алексей Иванович, водитель-экспедитор ООО «АТП-Спецнефтетранс»

Кунев Андрей Леонидович, начальник автоколонны ЗАО «Нижневолжское УТТ»

Кустышев Александр Владимирович, машинист бульдозера ЗАО «Транс-Строй»

Лиманский Павел Николаевич, водитель автомобиля ОАО «ЛК-ТРАНС-АВТО»

Липин Геннадий Александрович, слесарь по ремонту автомобилей ЗАО «Нижнеодесское УТТ»

Ляховский Валерий Феодосьевич, машинист вездехода (ГТТ) ЗАО «Транс-Строй»

Махатов Микаил Камилович, дорожный рабочий ООО «Дорстройсервис»

Миннуллин Дамир Магарифович, слесарь-ремонтник ООО «РемДорМаш»

Николаев Сергей Борисович, слесарь по ремонту автомобилей ООО «Урайское УТТ»

Никулин Максим Юрьевич, заместитель директора ИТЦ, руководитель направления методологии ЗАО «Спецнефтетранс»

Нурисламов Ильдар Нафкатович, водитель автомобиля ООО «Нефтедорстрой»

Окин Александр Сергеевич, водитель автомобиля ООО «Когалымское УТТ»

Павлов Олег Данилович, машинист экскаватора ООО «Дорстройсервис»

Пепеляев Алексей Иванович, водитель погрузчика ОАО «ППП»

Петрище Михаил Иванович, водитель автомобиля ООО «Когалымское УТТ»

Петров Алексей Александрович, начальник участка ЗАО «Нижневолжское УТТ»

Починский Владимир Иванович, водитель-экспедитор ООО «АТП-Спецнефтетранс»

Пугач Иван Иванович, водитель автомобиля ООО «Лангепасское УТТ»

Рудков Олег Николаевич, заместитель директора по эксплуатации ОАО «ЛК-ТРАНС-АВТО»

Сергеева Тамара Геннадьевна, старший бухгалтер ООО « Автодормашсервис»

Симанов Александр Леонидович, директор ООО «Чернушинское УТТ»

Спиглазов Владимир Алексеевич, водитель автомобиля ООО «Урайское УТТ»

Сухова Лариса Ивановна, главный бухгалтер ЗАО «Нижневолжское УТТ»

Тарзимин Фирдаус Фиринатович, контролер технического состояния автомототранспортных средств ООО «Когалымское УТТ»

Тимофеев Андрей Михайлович, главный инженер ООО «РСТ-2»

Фролов Игорь Николаевич, водитель автомобиля ОАО «ППП»

Хайбулин Николай Васильевич, начальник участка ООО «Чернушинское УТТ»

Хакимова Фарида Магрупфовна, мастер ООО «Дорстройсервис»

Шахбанов Вагид Шахбанович, начальник автоколонны ООО «Покачевское УТТ»

Юдин Дмитрий Петрович, водитель автомобиля ООО «УТТУ»

Ямщиков Геннадий Алексеевич, машинист АОНО ООО «Когалымское УТТ»

ДИНАСТИЯ

Самый главный капитал

В «Нижневолжском УТТ» сегодня работают 14 трудовых династий

У Павла Гавриловича Митясова (справа) и его сына Алексея на двоих 59 лет стажа работы в «Нижневолжском УТТ»

— У Митясова Павла Гавриловича, который летом прошлого года на пенсию вышел, — сказали мне в кадрах «Нижневолжского УТТ», — трудового стажа 55 лет. Из них более половины — в УТТ.

Честно говоря, я ожидал увидеть если не «ровесника Суворова», то человека, чей трудовой путь начался еще за двадцать лет до обещанной Хрущевым эры коммунизма. Но на «дедушку» – мой собеседник не тянет. На вид около шестидесяти. Среднего роста и телосложения. Загорелый, седина на висках, в светлой памяти, ясный взгляд серо-голубых глаз. Едва заметная улыбка в уголках губ придает лицу немного иронические черты. Павел Гаврилович — обладатель острого мужицкого ума, за словом в карман не лезет. С чувством юмора у него также все в порядке.

— Я работать начал в колхозе в 1960 г., мне тогда 10 лет было. Начинали с колосков, — вязали снопы за трудодни. Потом пас свиней, летом развозил народ на телеге на покосы, в огороды, поля. Постарше стал — вместе с пацанами работал на току. Мы и ночевали там бывало. В страду какие выходные?

Потом я без прав, правда, работал трактористом на подмене, после того, как пару раз сеялки комбайном сам загрузил, меня взяли штурвальным на комбайн, — два годка так отработал. После окончил курсы шоферов и полгода, до самой армии, зерно вывозил на бортовом «газончике».

В армии Митясов, соответственно, тоже пошел по водительской стезе. Когда вернулся домой, переквалифицировался по экономической части, — председателю колхоза на ферму позарез был нужен учетчик.

— Я немного поколебался, а потом думаю, ничего, даже медведей учат на велосипедах ездить, — улыбается П. Митясов. — А на ферме столько работы — начисление зарплаты работникам, учет кормов, учет надоев, мама дорогая! Четыре года отработал и тут старший брат, который уже перебрался в Жирновск, как-то раз приехал, и говорит: «Ну, что, деревня, давай уже в город перебирайся».

Председатель в ответ свой козырь выдвигает: Жирновск, мол, затухает, тогда как наш колхоз им. Ленина развивается...

— Ну, раз затухает, тогда поедем поднимать!

Приехавшего «поднимать», приняли в СУ-2 треста «Волгограднефтегазстрой» водителем третьего класса. Он строил нефтепроводы, блочно-кустовые насосные станции. Потом уже дали второй, первый класс. Работал водителем автозаправщика, пока по здоровью с машины не ушел.

В 1987 г. Митясов устроился слесарем по ремонту топливной аппаратуры в цех спецтехники Жирновского НГДУ. В слесари, что тогда, что сегодня, очереди не выстраиваются. Вакансий всегда хватало.

— Когда я еще только учился на слесаря, — все для меня было новое. Форсунки отрегулировать — это просто, а вот топливный насос отремонтировать, настроить так, чтобы он правильно подавал топливо, — это тонкая работа. И вот, прикрепили меня к наставнику из УТТ. Матрос Иван Сергеевич такой был, он 26 лет отработал в управлении.

Вот, он неделю побыл со мной, присмотрелся, видимо, а потом и говорит: «О, ты хороший парень, — я тебя научу! Знаешь, где я живу? В любое время приезжай, я тебе все подскажу, покажу, расскажу». Так и учились.

Рядом в моторном цехе простаивали токарно-расточные станки, — работать на них тоже некому было, а план выполнять надо. Вот, начальник ЦСТ мне и предложил: а может ты пойдешь поучиться на токаря? И будем у себя тогда растачивать, а не обращаться к соседям.

Я согласился и начал ходить в свободное от работы время: спрашивал, чему-то сам учился, чему-то меня научили. И так потихоньку начал познавать токарно-расточное дело. Втянулся, интересное дело оказалось! Так, собственно, я на этом месте и отработал до мая 2015 г., до пенсии. Тут моя карьера и закончилась. Но руки, глаза все помнят.

Лет пять назад растачивал насос, — секции, которые создают давление до 300 атмосфер, нужно было отреставрировать. Мы тогда с начальником колонны думали-мудрили, как правильно сделать, чтоб он подальше поработал. Расточку произвели, сварку, опять расточку. Одним словом, наладили. В этом году они меня с пенсии вызывают: «Как ты там сделал, что он у тебя работал? Мы не можем понять?». Вспомнил, показал, снова насос работает.

А сколько случаев было по рационализаторским делам, — патенты можно выдавать, — смеется Митясов. — Как-то раз, когда я еще по топливной аппаратуре работал, прорвало отопление и все затопило, в том числе, электродвигатель.

Электрики посмотрели, говорят: не боись, работай, все в порядке. Но я его еще дня два не трогал, чтобы подсох. Потом электрику говорю: давай вместе включать. Сожгли, одним словом вместе.

Повезли в Котово — перемотать — не получилось, в Михайловку свозили, тоже глухо. А в Рудне нам попался на глаза старый механический стенд с вариатором скорости. И я предложил: а давайте переделаем?! Электрик наш тогда на меня как на не вполне нормального смотрел. Сколько специалистов брались и не смогли... Единственное, думаю, почему он согласился: уж очень не хотел, наверное, чтобы у него из зарплаты за сгоревший двигатель начали удерживать.

Выпросили там мы этот станок, привезли к себе. Мудрили, мудрили, но сделали! И электродвигатель тот, на который уже все рукой махнули, восстановили! Конечно, нам вместо вычета из зарплат сразу премии выписали за рацпредложение.

Павел Гаврилович об этих маленьких победах из своей долгой трудовой биографии рассказывает с таким воодушевлением, словно, он, по меньшей мере, изобрел велосипед или ДВС. Слушаешь его и понимаешь: а ведь так оно, на самом деле, в жизни и случается. Не мог, не мог чего-то добиться, а тут раз, и удалось. И масштаб открытия в таком случае значения особого не имеет.

— Двигатели казовские — тяжелые килограммов под 900, а стендов для их ремонта на весу не было. Поэтому блок обычно клали на покрышку и начинали потихоньку его крутить, где тельфером, где вручную... Я и предложил начальнику: смотри, ребятам тяжело его ворочать, давай приспособим под это дело камазовский стенд?!

Не сразу, но «добро» мы получили. Вместе со сварщиком и фрезеровщиком убрали камазовские крепления, сделали две планки, по два болта с каждой стороны, - ребята до сих пор на этом стенде работают!

Тут же и брат мой старший — Александр Гаврилович — отработал 10 лет механиком, а потом слесарем-инструментальщиком. И сын мой сюда же устроился, пошел по нашим стопам, как говорится. Да пусть он сам лучше за себя расскажет.

— У меня такой биографии, как у бати, нет пока, — смущенно улыбается Алексей, — не заработал.

Скромничает водитель четвертого разряда, машинист ППУ шестого разряда. Стаж у Алексея Павловича на предприятии, действительно, поменьше, чем у отца. «Всего» двадцать лет. После армии пришел слесарем на заправку предприятия, — в маленьком Жирновске, считавшемся тогда нефтяной столицей Нижнего Поволжья, выбор работы небольшой и для мужчины он практически всегда был связан с нефтянкой.

— Когда Вы слесарем работали, приходили к отцу за советом?

— А к кому еще идти? Отец да дядя... Батя даже обижался иногда, если я не у него, а у кого другого совета просил.

Зарплата небольшая на АЗС была, а у меня, к тому времени уже жена, ребенок маленький, надо деньги зарабатывать. Пошел учиться на ППУ в учкомбинате. Полтора месяца курсы, потом стажировка. Мне тогда один коллега твердил: да ты работать здесь все равно не будешь, смотри какой я чумазый, скоро уйдешь. Он ушел, а я до сих пор работаю.

География работ у Митясова-младшего — от Надыма до Каспия, в основном, — на добыче нефти.

— А вчера с Тихорецка вернулся. В Краснодарском крае работали 14 на 14 дней. Вахтовый график – это вообще особый стиль жизни. Бывало, приеду со смены, — сына в армию забирают. Уехал-приехал — уже присяга.

— Не возникало желания профессию поменять? – задаю напоследок вопрос Алексею Павловичу.

— Нет, не было. Да и куда уходить-то? Уезжать куда-то надолго вахтовать, — отрываться от семьи. Ничего хорошего из этого не получается. Деньги — деньгами, а семья есть семья.

— Награды имеются?

— Да у меня нет пока особых заслуг, не заработал, — смеется водитель Митясов. — Почетную грамоту УТТ в прошлом году дали и за участие в Спартакиаде в Лангепасе в 2014 г. Вроде и все награды.

Из особых накоплений — общий трудовой стаж династии Митясовых на предприятии, — 59 лет на двоих. Прибавьте сюда еще 10 годков старшего брата Павла Гавриловича, — Александра. Вот этим капиталом здесь дорожить привыкли.

Митясовы для «Нижневолжского УТТ» — это подтверждение верности традициям. На предприятии — 14 династий. Например, у пятерых представителей семьи Дуновых-Горб общий стаж работы составляет 153 года! У династии Фоменко, включающей три поколения, — отец, два сына и внук, — 90, у Крюковых (отец и два сына) — 78 лет.

АВТОРЕМОНТ

«РСТ-2». Преображение

Более 30 млн рублей направлено на улучшение условий труда в авторемонтном обществе

Самое молодое ремонтное общество в структуре «Спецнефтетранса» ООО «Ремспецтранс-2» отметило первую пятилетку. Скромно, если не считать «подарка» имениннику от учредителей.

Директор ООО «Ремспецтранс-2» Евгений Иванович БАТЫРЕВ

«Подарок» — модернизация, которую стены центральной ремонтно-механической мастерской за свою многолетнюю службу, никогда не видели. Да что там, стены, — окна, полы, ворота, крыша, системы освещения и вентиляции, — тоже такого не переживали! Производственные участки и цеха получили современное подъемное оборудование и пневмоинструмент, который просто в руки взять приятно. Общая стоимость программы по улучшению культуры производства — более 30 млн рублей.

ООО «Ремспецтранс-2» образовано 1 июня 2011 г. путем объединения ремонтных баз ООО «Усинское территориальное транспортное управление» и ЗАО «Транс-Строй».

Первый этап

— Первое, что мы сделали в РММ, заменили шесть въездных ворот на автоматические секционные, — рассказывает директор предприятия **Е.И. Батырев**. — Также поменяли все оконные рамы на пластиковые — сразу стало светлее и теплее.

Произвели углубление и расширение до современных нормативов шести смотровых канав. В две из них установили пневмогидравлические подъемники, грузоподъемностью по 16 тонн, которые перемещаются по рельсам, уложенным по дну канавы. ПРК-16 позволяют производить ТО ходовой части автомобиля прямо на смотровой канаве.

Также были приведены в порядок бетонные полы на площади около 1 000 м². Выровненная поверхность дала возможность безопасно применять приобретенные перекатный шестистоечный подъемник, подъемный гидравлический стол, трансмиссионный домкрат для снятия КПП и раздаточной коробки.

На основании светотехнического расчета была произведена модернизация освещения с позонным распределением в соответствие с нормами СанПиН (250–300 люмен). Для повышения освещенности произвели побелку, стены и фермы выкрасили в светлые, приятные глазу цвета. Это позволяет сегодня выполнять работы без применения дополнительных осветительных приборов. Скажем так, при желании на полу можно крестиком вышивать, - освещения достаточно.

Провели в РСТ-2 реконструкцию невидимых внутрицеховых коммуникаций, заменили изрядно износившуюся магистральную теплотрассу (200 м), узлы управления, что дало возможность исключить потери теплоносителя, при необходимости, отключать регистры позонно.

Второй этап

— Здесь мы постарались рационально использовать имеющиеся помещения и произвели концентрацию производства. Перенесли в ЦРММ склад запчастей, ранее располагавшийся в отдельно стоящем здании. Это дало сокращение расходов на содержание арочника и потерь времени на авторемонте.

Была у Батырева еще одна задумка — перевести под одну крышу с РММ и склад материалов.

— Это не входило в рамки второго этапа мероприятий, но..., — Евгений Иванович делает многозначительную паузу и хитро улыбается, — но мы его за лето все же перетащили. У меня сейчас два склада в одном месте, и я уже подумываю, а зачем мне столько кладовщиков?

Также в ЦРММ был перенесен и сварочный участок, который раньше находился на другом конце территории.

— Сегодня сварочных работ в таких капитальных объемах, как раньше, мы не делаем, — говорит директор «РСТ-2». — Так, точечные, — где-то ферму, кузов подварить, где-то по ходовой части.

Выведение из оборота склада запчастей позволило предприятию сократить арендную плату на 26 тыс. рублей. Освободившееся помещение сварочного участка теперь сдано в аренду, приносит предприятию по 50 тыс. рублей в месяц.

— В рамках «вторых мероприятий», — Батырев возвращается к ЦРММ, — мы произвели ремонт в моторном и агрегатном цехах. Для оптимизации управления перенесли кабинет мастеров со второго этажа на первый, на место бывшей инструменталки. Врезали туда большое пластиковое окно, и теперь все, что происходит в РММ руководителям видно, как по телевизору. А чтобы еще лучше было видно, смонтировали видеонаблюдение как в ремонтной зоне, так и по периметру здания.

Часть помещения бывшего инструментального цеха переоборудовано под проходную. Это дало возможность организовать пропускной режим, прекратить доступ посторонних. С этой же целью курилку вынесли из РММ на улицу.

— Раньше в курилке собирались все, кому не лень или нечего делать, и водители, и слесари свободной смены, — поясняет логику этого не самого популярного в народе шага Евгений Иванович. — Дым коромыслом, языками зацепились, а работа стоит, да и своим видом говоруны других расхолаживают.

Произведена реконструкция системы вентиляции. С учетом расстановки транспорта, ремзона была поделена на пять автономных зон. В каждой из них установлена автономная приточно-вытяжная система вентиляции. Каждая установка оснащена рекуператором, который позволяет за счет удаления из ЦРММ нагретого воздуха, прогревать поступающий с улицы. Это дает экономию энергоресурсов. Также в каждой зоне смонтированы потолочные вентиляторы, которые позволяют смешивать воздух верхних и нижних температурных зон, что положительно влияет на воздухообмен. Спроектирована и смонтирована пожарная сигнализация с выносом пульта управления на КТП, которая завязана в общую систему с приточно-вытяжной вентиляцией.

В ЦРММ «РСТ-2» после модернизации стало светло и удобно работать.

Также были полностью отремонтированы туалеты и установлен бойлер. Теперь слесари моют руки горячей водой.

Третий этап

После того, как в РММ были установлены новые окна и ворота, тепло стало уходить наверх, под крышу, на стенах и потолке начал образовываться конденсат, — пришлось дважды перекрашивать. Так третьим этапом модернизации «выплыли» ремонт кровли и устройство вентилируемого фасада.

— Эти работы мы заявили на два тендера, что позволило добиться значительного сокращения первоначальной стоимости работ, — говорит директор общества. — При этом были соблюдены все требования по тепловому расчету и перечню необходимых строительных работ. Сейчас ведутся фасадные работы, а ремонт кровли планируем завершить в январе.

Аппетит, как говорится, приходит во время еды, и Батырев рассказывает, что не помешало бы сделать еще:

— Для завершения работы по концентрации производства надо перенести маслосклад в здание РММ, и офис для всех служб предприятия разместить здесь же, на втором этаже, непосредственно на основном производстве. Установить душевые для ремонтного персонала и тепловые завесы над въездными воротами, заменить ворота на автомойке и на линии ТО.

А есть еще удаленные участки в поселках Верхнеколвинск (Коми) и Харьягинский (НАО)...

Всего этого с лихвой хватит и на четвертый и на пятый этап модернизации. Никто не против, но для ее проведения нужны средства, которые предприятию еще предстоит заработать.

Но даже произведенные изменения уже отразились на показателях предприятия. Экономия за первые четыре месяца 2016 г., в сравнении с сопоставимым периодом прошлого, по теплоэнергии составила 46 Гкл (-8%), а по электроэнергии — 55,4 Мвт (-30%).

Здесь все, вроде бы, понятно, поскольку вытекает из вышерассказанного. Менее очевидно, как с идущими в обществе преобразованиями коррелируется изменение выработки, которая за этот период в «РСТ-2» прибавила 2,5%. Директор Батырев уверен, что эти моменты связаны напрямую.

«Борей» покоряет сердца

Снегоболотоход «Борей», производства ООО «Автодормашсервис», выходит на новые рынки.

Вездеход был представлен на XXI Международной специализированной выставке «Сургут. Нефть и Газ-2016», состоявшейся 28-30 сентября под патронажем ПАО «Сургутнефтегаз» и Правительства ХМАО-Югры.

«Борей» достойно смотрелся в линейке последних разработок отечественной вездеходной техники. Представленный двумя моделями – в пассажирском и грузопассажирском варианте вездеход, отличающийся широким функционалом, уникальной проходимостью и доступной, по сравнению с аналогами, ценой, вызвал значительный интерес среди потенциальных заказчиков.

В выставке приняли участие около 110 компаний из двух десятков регионов России, а также из Австрии, Белоруссии, Германии, Испании, Китая, США, Финляндии, Швеции. За три дня выставку посетили более 4 500 человек.

МОЛОДЫЕ

VIII НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СНТ СПЕЦНЕФТЕТРАНС СОЧИ • 2016 20•23 ОКТЯБРЯ

Лучшие едут в Сочи

20-23 октября в г. Сочи состоится VIII научно-практическая конференция Группы компаний «Спецнефтетранс».

В двух разделах — «Автомобильный транспорт» и «Строительство и прочее» заявлена 21 научно-техническая работа, которые представят 24 автора из 16 дочерних обществ ЗАО «Спецнефтетранс».

Среди особо значимых тем — «Расчет оптимальной возрастной структуры парка», «Повышение эффективности работы легкового парка». Не меньший интерес вызывают исследования, посвященные совершенствованию системы перевозок, опыту применения бригадного метода организации труда водителей, переходу на альтернативные виды выработки электроэнергии.

«Научно-практическая конференция имеет большое значение, — сказал председатель конкурсной комиссии **О.В. Филиппов**, заместитель генерального директора по экономике ЗАО «Спецнефтетранс». — Как показывает опыт, целый ряд решений, предложенных на предыдущих конференциях, был внедрен в производство. Некоторые идеи использованы компанией для выработки важнейших направлений развития и поиска новой эффективности.

В свою очередь, участники конференции, а в основном, это люди молодые, небезразличные и пытливые, учатся, приобретают опыт, находят свои, новые пути решения сложных производственных задач. С помощью таких же не равнодушных старших коллег-наставников они получают возможность разобраться в актуальных вопросах, которые стоят перед отдельным обществом и Группой «Спецнефтетранс» в целом.

При этом, руководитель общества, который заинтересован в повышении кадрового потенциала, получает возможность увидеть потенциал специалиста, понять, как их использовать с максимальной пользой. В этом смысле, наша конференция — хорошая возможность проявить себя, сделать шаг к профессиональному и карьерному росту».

Несколько десятков сотрудников, занимающих сегодня ключевые позиции, были включены в кадровый резерв компании после того, как «засветились» на НПК. Среди них, и **А.Г. Бобошин** и **П.Ю. Привалов**, которые на конференцию в Сочи прибудут в качестве директоров ЗАО «Нижнеодесское УТТ» и ООО «АТП-СНТ».

О том, как проходила VIII НПК мы расскажем в ближайшем номере нашего издания.

Спартакиада с олимпийским уклоном

Поддержка здорового образа жизни — важная часть социальных программ ЗАО «Спецнефтетранс». 16-17 сентября в г. Волгограде состоялась VI региональная спартакиада среди дочерних обществ Компании, работающих в европейской части России.

На состязания съехались восемь команд, представлявших одиннадцать предприятий из Республики Коми, Пермского края, Москвы и Нижнего Поволжья. Всего – более 200 спортсменов и болельщиков.

Председатель Совета директоров ЗАО «Спецнефтетранс» Анатолий Александрович БАРКОВ

— Нижневолжский регион – особая территория развития Компании, подчеркнул Председатель совета директоров ЗАО «Спецнефтетранс» **А.А. Барков**, выступая на открытии спартакиады. – Общества Группы, которые работают здесь, по праву являются флагманами отрасли. Об этом говорят и производственные показатели, и сложные проекты, которые транспортникам доверяет основной заказчик – ПАО «ЛУКОЙЛ».

В этом году хозяева состязаний – «ЛК-Транс-Авто» совместно с «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» успешно реализуют проект по совершенствованию логистики доставки топлива на нефтебазы и АЗС региона. Благодаря этому, заказчик получает значительный экономический эффект, а волгоградское общество уже в текущем году вдвое увеличит грузооборот по светлым нефтепродуктам.

Спортсменов «Спецнефтетранса» также приветствовали олимпийские чемпионы — каноист **М.А. Опалев**, победивший в Пекине в 2008 г. в одиночном разряде на дистанции 500 м, и **Е.В. Слесаренко**, взявшая золото в прыжках в высоту в Афинах в 2004 г. Заслуженные мастера спорта пожелали любителям честной, бескомпромиссной борьбы, личных и командных побед.

Волгоградцы умеют не только хорошо работать, – «ЛК-Транс-Авто», удалось организовать спортивный праздник на высоком уровне. Местом для проведения спартакиады и проживания гостей был избран загородный оздоровительный центр «Босоногий гарнизон» в поселке Пятиморск на берегу Волго-Донского канала. Здесь проходили соревнования по волейболу, мини-футболу, настольному теннису и шахматам.

Пловцы боролись за победу в областном центре, в одном из лучших бассейнов Европы, – «Спартак-Волгоград», куда они направились сразу же после открытия спартакиады. Семидесятикилометровое расстояние сократил телемост, благодаря которому гости «Босоногого гарнизона» смогли поболеть за своих пловцов.

В течение двух дней на спортивных площадках шла открытая, упорная борьба. В итоге в общекомандном зачете победу одержала команда чернушинского ООО «ДОРОС», уверенно победившая на волейбольной площадке и теннисном корте. На втором месте – команда ОАО «Пермское транспортное предприятие». «Бронза» у хозяев спартакиады, - коллектива ОАО «ЛК-Транс-Авто».

А вот команда «АТП-СНТ», несмотря на то, что, как и победитель спартакиады, взяла два «золота» (шахматы и плавание), в общекомандном зачете осталась лишь на пятой позиции.

Впервые в этом году, по предложениям, поступившим от дочерних обществ, было произведено награждение лучших спортсменов по номинациям в игровых видах спорта.

В мини-футболе лучшим вратарем признан **И.М. Смыгалин** («ПТП»), лучшим форвардом – **А.В. Соловьев** («Нижневолжское УТТ»). В волейболе лучшим нападающим стал **О.Н. Иванов** («ДОРОС»), лучшим связующим – **С.Ю. Мисюрев** («Автодормашсервис»). Они были награждены дипломами и мячами с подписями чемпионов.

В Когалыме, где 15-16 октября померяются силами лучшие спортсмены из девяти обществ ЗАО «Спецнефтетранс» Западно-Сибирского региона, подготовка к состязаниям сегодня идет полным ходом. Организатором спартакиады выступает ООО «Дорстройсервис».

Многие участники спартакиады захотели сфотографироваться с почетными гостями – чемпионами Олимпийских игр Еленой Слесаренко и Максимом Опалевым.

Итоговая таблица спартакиады дочерних обществ Группы «Спецнефтетранс»

Место	Команда	Виды спорта / занятое место (очки)					
		Футбол	Волейбол	Настольн. теннис	Шахматы	Плавание	Итого очков
1	«ДОРОС»	4	1	1	4	4	**14**
2	«ПТП»	1	2	4	6	3	**16**
3	«ЛК-ТРАНС-АВТО»	2	5	6	2	2	**17**
4	«Чернушинское УТТ» и «Автодормашсервис»	5	3	3	3	7	**21**
5	«АТП-СНТ»	8	6	7	1	1	**23**
6	«Нижневолжское УТТ»	3	4	2	7	8	**24**
7	«Республика Коми-2» («Транс-Строй» и «РСТ-2»)	7	7	5	5	5	**29**
8	«Республика Коми-1» («Усинское ТТУ» и «Нижнеодесское УТТ»)	6	8	8	8	6	**36**

СПЕЦНЕФТЕТРАНС ТРАНСПОРТНАЯ КОМПАНИЯ
Информационный бюллетень «В движении сила! ЗАО «Спецнефтетранс».

115533, Москва, ул. Нагатинская, д. 27, к. 4.
Тел.: (499) 616-22-33, 618-30-50,
e-mail: office@sntrans.ru
http://sntrans.ru/

Выпуск подготовлен:
ИТЦ ЗАО «Спецнефтетранс»
614065, г. Пермь, ул. Верхнемуллинская, д. 96.
Тел.: (342) 220-24-12.

Ответственный за выпуск:
О.Ю. Опутин, руководитель направления по корпоративным и общественным коммуникациям ЗАО «Спецнефтетранс».

Печать: ООО «Типограф»
618540, Пермский край, г. Соликамск, Соликамское шоссе, д. 17.
Тел.: 8 (34253) 7-73-08.Тираж 500 экз.