

**Наша  
terra incognita**  
стр. 3

**Самоучитель  
для рынка**  
стр. 5

**Пост-дорожник –  
больше, чем пост!**  
стр. 8

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

# В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»



СНТ  
ОАО «ПП»

## Достойный путь – открытая дорога!

На погрузке на терминале «ЛЛК Интернешнл» в г. Пермь.

**Пермское транспортное предприятие, старейшее в группе компаний «Спецнефтетранс», отмечает 70 лет.**

Страна восстанавливается после Великой Отечественной. Правительством принято решение о строительстве в г. Молодове (Пермь) нефтеперерабатывающего завода. Одновременно

с этим 7 мая 1951 г. была создана Главная автотранспортная контора, которая и должна была обеспечить техникой ход работ на промплощадке недалеко от деревни Осенцы.

База предприятия – одно название. Периметр вместо забора очерчен колючей проволокой, привозная вода для радиаторов. Ремонт агрегатов зимой, пока вместе с НПЗ возводятся гаражи и РММ, – проводится в кузове трофейного «BMW». Большую часть строительных работ выполняют сами водите-

ли. После смены. За трудовой подвиг или героизм в те годы это никто не считает. Обычный хозспособ.

В 1958-м Пермский НПЗ выдал Родине первую тонну бензина.

Продолжение на стр. 4

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

## За заслуги перед компанией

**В** ряду почётных званий и наград одна для работников нашей компании стоит особняком. Звание «Заслуженный работник ЗАО «Спецнефтетранс» присваивается за особые заслуги и за большой вклад в развитие компании. За 15-летнюю историю компании к нему были представлены пять человек. 21 мая высшая награда компании будет вручена ещё двум автотранспортникам – А. А. Жирноклееву и А. Р. Сабитову.



У А. А. Жирноклеева в трудовой книжке всего одна запись о месте работы. По окончании в 1980 г. автомобильного факультета Волгоградского политехнического института он пришёл на предприятие, которому посвятил более сорока лет жиз-

ни. За эти годы Алексей Алексеевич прошёл путь от начальника отряда до директора ОАО «ЛК-Транс-Авто», которое возглавлял на протяжении 18 лет.

Являясь новатором, А. А. Жирноклеев одним из первых в группе «Спецнефтетранс» внедрил систему нижнего налива полуприцепов-цистерн на Волгоградской нефтебазе. Он был инициатором и принимал непосредственное участие в разработке нового для отрасли логистического проекта по доставке топлива на АЗС Астраханской,

Ростовской, Саратовской, Волгоградской областей и Республики Калмыкия, исключившего железнодорожные перевозки и перевалку на нефтебазах.

За успехи в трудовой деятельности Алексей Алексеевич отмечен государственными, ведомственными и корпоративными наградами.



Трудовой стаж Альфреда Рушановича Сабитова в компании составил более четверти века. В 1995 г. он был принят водителем в ЗАО «ЛУКОЙЛ-Транс». После выделения в 2005 г. автотранспортных активов во вновь

созданную компанию, продолжил работу в структуре «Спецнефтетранса».

В 2010 г. А. Р. Сабитов был назначен на должность механика легковой автоколонны ООО «АТП-Спецнефтетранс». На этом скромном, но ответственном посту, он сделал много для внедрения современных методов организации автоперевозок и повышения уровня сервиса для заказчиков, одним из первых освоил навыки работы с ССМ.

За многолетний безупречный труд А. Р. Сабитов награждён знаком «За работу без аварий» I степени, почётными грамотами и благодарностями компании.

Поздравляем А. А. Жирноклеева и А. Р. Сабитова с заслуженной наградой!



■ Новые «Хайгеры» пополнят парк ООО «Когалымское УТТ».

Предприятие продолжает обновлять технику, предназначенную для перевозки нефтяников. В этом помогает прошлогодний опыт совместной работы с ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» по данному направлению. В ноябре УТТ по согласованию с основным заказчиком приобрело 10 автобусов «HIGER KLQ 6119TQ».

– Сильные стороны новых машин и нефтяники, и мы ощутили минувшей зимой, – рассказал Е. Е. Аржаников, директор «Когалымского УТТ». – В рамках инвестпрограммы будет приобретено пять «HIGER KLQ 6928Q» междугородного класса на сумму около 45 млн рублей.

Всего же на покупку новой техники для обслуживания нефтяников предприятие в этом году намерено направить около 150 млн рублей.

■ ЗАО «Капри» строит бочки для «ВТБ Лизинг».

Одна из крупнейших российских лизинговых компаний заказала заводу партию из 18 полуприцепов-цистерн вместимостью более 40 тыс. л для работы в Сибирском федеральном округе.

– Регион нам известен, ранее мы не раз отгружали туда свою продукцию, – рассказал А. В. Жигало, директор завода «Капри», – но заказ на такую крупную партию отсюда поступил впервые.

Ещё один нюанс. До этого заказа максимальный объём ППЦ, выпускаемых предприятием, не превышал 40 тыс. л, поэтому нам потребовались новые конструкторские решения. КБ завода успешно справились с этой задачей. Необходимая документация была подготовлена в течение двух месяцев. Сибирский заказ уже находится в производстве.

■ Чернушинский «Автодор-машсервис» – не хуже «официалов».

В марте обществом был заключён договор на ремонт и обслуживание техники с ЗАО «СП «МеКаМиннефть» (производственная база в г. Оса). Это позволит привлечь дополнительные объёмы по ремонту и ТО автомобилей модели «Mercedes Benz Actros», которые активно эксплуатируются нефтесервисной компанией. Сегодня эту технику компания обслуживает у официального дилера «Mercedes» в г. Пермь.

«Оценив свои силы и возможности, – сообщил О. В. Деткин, директор ООО «Автодор-машсервис», – мы пришли к решению, что готовы на высоком профессиональном уровне составить конкуренцию дилеру».

«Автодор-машсервис» последовательно наращивает долю внешних заказчиков. По итогам I квартала производственная программа общества по сторонним клиентам составила 2 059 н-ч, – это 194% к плану.

■ 45 тыс. тонн АБС этим летом планирует выпустить ООО «Дорстройсервис».

Для этого предприятием будет задействовано три асфальтобетонные установки. А в настоящее время когалымские дорожники завершают подготовку АБЗ и приёмку инертных материалов. Предприятие готовится приступить к ремонту дорог г. Когалым и участка автодороги «Сургут-Салехард». Также будет проведена реконструкция дороги ТПП «Покачёвнефтегаз». По уже заключённым контрактам площадь работ по асфальтированию составляет 74 тыс. м<sup>2</sup>.

## В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ **Прорыв I квартала! План по вывозу нефтесодержащей жидкости «Нижеволжское УТТ» выполнено на 545%.**

Рекордные показатели начала года – повод для осторожного оптимизма, но начальник отдела эксплуатации предприятия **А.А. Мерзликин**, наученный опытом прошлого года, когда сделка ОПЕК+ фактически перекрыла крантик, осторожничаёт и придерживается плановых показателей. По ним объём вывоза НСЖ в 2021 году составит 851,6 тыс. м<sup>3</sup>, грузооборот – 228 526 тыс. ткм.

В этом смысле хорошей поддержкой для УТТ стала дополнительная транспортная работа по ООО «РИТЭК». В апреле ЗАО «Нижеволжское УТТ» перевозило на объекты работ основного заказчика трубную продукцию по двум маршрутам. По первому из них трубы из г. Котово доставлялись за 2,7 тыс. км на Средне-Назымское месторождение в Ханты-Мансийский АО. По второму, более близкому маршруту, – из Котово в ТПП «РИТЭК Самара-Нафта» и обратно.

■ **Специалисты ООО «Ремдормаш» вновь садятся за парту.**

– После оптимизации авторемонтного комплекса компании в западносибирском регионе, когда ряд специалистов был переведён в ООО «Ремспецтранс-1», – сообщил **Г.В. Чофу**, директор предприятия, – мы столкнулись с кадровым голодом, а в 2020 г. не могли направить наших работников на обучение из-за пандемии.

В этом году мы начали восстановительный процесс. В ПАО «КамАЗ» уже прошли повышение квалификации два человека. Во II квартале пройдёт обучение ещё одна группа ремонтников.

■ **Весной тают не только избушки ледяные, но и, увы, сезонные автодороги.**

Ранняя весна в этом году значительно сократила срок эксплуатации зимников, построенных ЗАО «Транс-Строй» в Республике Коми и в Ненецком АО. На строительстве и содержании 300 км намороженных дорог обществом было задействовано более 130 единиц техники и порядка 260 человек.

Например, необычно короткой выдалась жизнь 55-километровой ледовой магистрали «Нарьян-Мар-Усинск». Из-за бесснежья и аномального тепла движение по ней было открыто не в декабре, как обычно, а 16 января, и то только для грузовиков. Легковые авто получили доступ к «дороге жизни» только с 1 февраля. А уже 10 апреля зимник был закрыт, что произошло на три недели раньше, чем в 2020 г.

Таким образом, срок службы автозимника федерального значения оказался почти на полтора месяца короче. С учётом того, что дорожники получают деньги не только за строительство автозимников, но и за их содержание в период эксплуатации, «Транс-Строй» из-за капризов погоды недополучил значительную часть доходов.

Несмотря на это, в целом по автозимникам предприятие отработало с хорошей рентабельностью.

## IT-ТЕХНОЛОГИИ

## Новую КИС оценят в обществах



– В прошлом номере газеты шла речь о том, что для дальнейшего эффективного развития компании необходима модернизация системы управления бизнес-процессами и ресурсами. В апреле состоялось совещание, где были рассмотрены перспективы развития корпоративной информационной системы, – рассказал **Р.Ф. Габдуллин**, директор Информационно-технологического центра ЗАО «Спецнефтетранс». – Напомню, что текущую версию КИС мы начинали строить в 2008 году. Первоначально внедрение системы шло на предприятиях Пермского края, впоследствии она была тиражирована в обществах по всем регионам. Те годы были периодом становления

компании и начала применения IT-технологий в автотранспортной отрасли. Поэтому основное внимание уделялось стандартизации и автоматизации основных бизнес-процессов компании. Весь учёт, в том числе используемый для управленческих целей, строился на данных бухгалтерии.

Сегодня, когда информационные услуги развиваются стремительно, когда Интернет стал доступен практически везде, необходимо менять и подходы к работе с КИС.

Эффективность работы с новой системой должна проявляться не только за счёт возможности получения аналитической информации по любому объекту учёта, будь то автомобиль или объект строительства, но и в том, насколько оперативно её можно получить. Кто владеет информацией, – владеет миром, – это высказывание с каждым днём приобретает всё большую актуальность. От оперативности получения информации, возможности её применять в условиях рынка и конкуренции зависит

успех развития бизнеса. В связи с этим доступ к информации должен быть в режиме 24/7 из любого места. В новой КИС должен быть осуществлён максимально полный переход на электронный документооборот, должны быть реализованы мобильные личные кабинеты сотрудника – от директора до водителя и заказчика.

При построении новой архитектуры КИС большая роль отводится дочерним обществам, которые более всего заинтересованы во внедрении новой системы. Поэтому уже на подготовительном этапе, при определении целей и архитектуры новой системы, принимают участие не только представители головной компании, специалисты ИТЦ, но и дочерние общества. После этого будут определены сроки и этапы разработки и внедрения КИС, регион для пилотного внедрения.

– Ещё один информационный проект, который следует отметить, – говорит **М.Ю. Никулин**, заместитель директора ИТЦ, – внедрение в ООО «Почаёвское УТТ»



проекта по автоматизированному закрытию путевых листов. На очереди – ООО «ДТК Ямал». Для общества и ИТЦ – это вызов. Связано это с тем, что на Крайнем Севере оборудование будет работать в экстремальных климатических условиях. Соответственно, к аппаратному комплексу предъявляются повышенные требования по надёжности. Сложности предстоят и в самом оснащении техники, так как она работает в круглосуточном режиме.

Помимо контроля маршрутов, времени работы оборудования, пробегов, движения топлива, стоят задачи контроля объёмов перевезённого груза, мест разгрузки. Это новое для нас. Будем решать.

## ОФИЦИАЛЬНО

## Назначения в компании

**В** группе компаний «Спецнефтетранс» произведён ряд кадровых назначений.

С 22 марта 2021 г. заместителем генерального директора по производству ЗАО «Спецнефтетранс» назначен **А.А. Самсонов**, до этого занимавший должность директора ЗАО «КАПРИ».



Алексей Алексеевич по окончании в 2002 г. Московского государственного технического университета («МАМИ») был принят в ЗАО «ЛУКОЙЛ-Транс». После выделения в 2005 г. из его состава автотранспортных активов и создания на их базе компании «Спецнефтетранс», продолжил работу, пройдя путь от ведущего специалиста до начальника управления автотранспортно-технологического управления.

В 2017 г., после вхождения в состав группы «Спецнефтетранс» ЗАО «Компания автоприцепов» («Капри») в г. С.-Петербурге, был назначен директором этого машиностроительного предприятия. Под его руководством был разработан и сегодня реализуется проект по строительству современного роботизированного производства с объёмом инвестиций около 1 млрд рублей. Пуск нового завода запланирован на 2022 г.

**В.А. Балаев**, ранее занимавший эту должность, назначен на вновь созданную должность



заместителя генерального директора по региональному развитию ЗАО «Спецнефтетранс», а также на должность директора ООО «ДТК Ямал».

Введение новой должности и центра ответственности подчёркивает тот факт, что в компании особое значение придано освоению новых рынков и направлений деятельности. В первую очередь, норильскому кластеру, развитием которого Вячеслав Александрович руководит с самого начала работ компании в этом регионе.

Напомним, что минувшей осенью дорожники компании приступили к работам на объектах ПАО «ГМК «Норникель». Строительство дорог на Мокулаевском месторождении известняковых руд и третьего поля хвостохранилища «Лебяжье» ведут подразделения трёх дочерних обществ группы «Спецнефтетранс» – ООО «Дорос», ООО «ДТК Ямал» и ЗАО «Транс-Строй».

В феврале по итогам тендера, предусматривающим комбинированную отработку запасов на месторождении «Норильск-1» для рудника «Заполярный», фронт работ компании значительно расширился. Комплексный проект включает разработку рабочей документации, выполнение земляных и строительно-монтажных работ, строительство технологических и подъездных автодорог и проездов, устройство систем водоотведения карьерных

вод, трубопроводов подотвальных вод и теплоснабжения, пусконаладочные работы. Введение новых производственных мощностей в строй в 2023 г. позволит нарастить добычу руды в шесть раз – до 9 млн тонн в год – и обеспечить сырьём Норильскую обогатительную фабрику более чем на 30 лет.

Таким образом, за полгода работы портфель заказов группы «Спецнефтетранс» в Норильске вырос вчетверо и сегодня приближается к 10 млрд рублей. И это не предел, поскольку в течение 10 лет на развитие объектов Южного кластера ГМК «Норникель» планирует направить около 100 млрд рублей.

ЗАО «Спецнефтетранс» заинтересовано участвовать в инвестиционных проектах, направленных на развитие промышленного производства. Долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество с одной из крупнейших в мире горно-металлургической компаний не только обеспечивает дополнительные доходы, но и позволяет диверсифицировать бизнес и менее зависеть от ситуации на нефтяном рынке, предоставляет новые возможности для устойчивого развития и роста.

Для повышения операционной эффективности компании «Спецнефтетранс» в новом регионе начата работа по объединению проектов и бизнес-процессов, реализуемых в Норильском промрайоне, на базе «ДТК Ямал». Для этого также привлекается опыт и лучшие практики ЗАО «Транс-Строй» и ООО «Дорос», наработанные в Норильске. Для дальнейшего развития «ДТК Ямал» в текущем году предусмотрена реализация масштабной инвестпрограммы по приобретению необходимой техники, созданию базы для хранения и ремонта транспортных

средств, а для работников – комфортных производственных и социально-бытовых условий.

Предпринимаемые шаги по консолидации объёмов, развитию инфраструктуры, укреплению инженерно-технического потенциала позволят предлагать широкий спектр качественных услуг – от разработки рабочей документации до пуско-наладочных работ. В этом смысле «Дорожно-транспортная компания Ямал» должна стать центром развития и освоения новых компетенций, связанных с производственными и технологическими процессами заказчика. В том числе, при ведении горно-капитальных работ по вскрытию месторождений и устройству горнотехнических сооружений с применением больших карьерных машин. В будущем компания сможет применять норильские опыт и компетенции и в других регионах деятельности.

Директором ЗАО «Капри» назначен **А.В. Жигало**.



Андрей Владимирович получил высшее экономическое образование в Санкт-Петербургском государственном горном университете, позднее занимал управленческие должности в группе компаний «Северсталь», работал заместителем директора по экономике и финансам, генеральным директором в строительной компании «Силловые машины-Девелопмент». В 2018 г. был назначен заместителем директора по экономике и финансам ЗАО «Капри».

ТОЧКА РОСТА

# Говорим: «Ямал», — понимаем Норильск

**Н**орильск сегодня — центр притяжения внимания и терра инкогнита компании «Спецнефтетранс». Неведомый регион, новый заказчик, заманчивые перспективы развития.

Публикации из номера в номер «В движении сила!» ещё больше подогревают интерес. Самые отчаянные, проверенные северами, и «дымы горини» срываются с насиженных мест и пачками подают заявления в Норильск...

Наверное, так бы это выглядело в шестидесятые годы прошлого столетия. Но, удивительное дело, заявления на Норильск пишут и в наши дни.

О ходе работ на объектах в Норильске, о планах на 2021 г. редакция попросила рассказать В.А. Балаева, заместителя генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по региональному развитию — директора ООО «ДТК Ямал».

— С 1 апреля в ООО «ДТК-Ямал» были переданы от ООО «Дорос» и ЗАО «Транс-Строй» все объекты строительства в Норильском промышленном районе, — рассказывает Вячеслав Александрович. — Начался новый этап развития в этом регионе. Поставленная перед тремя дорожными обществами компании задача — мобилизоваться, закрепиться и перезимовать, выполнена. За полгода работы нам удалось себя зарекомендовать в глазах заказчика. Теперь мы приступили к планомерному развитию — созданию компанией «Спецнефтетранс» в Норильске собственной полноценной производственной инфраструктуры.

Цели консолидации: повысить управляемость проектами, которых становится всё больше, повысить их экономическую эффективность, оптимизировать затраты, создать центры компетенций в этом регионе.

— Как продвигаются работы на объектах строительства в Норильске?

— Если рассматривать по объектно, то на Мокулаевском месторождении известняка мы ведём работы по трём заключённым договорам строительства дамбы и автодорог. Отсыпано уже более 400 тыс. кубов скального грунта, уложено 300 тыс. «квадратов» геосетки. Заказчик на первом этапе выдавал нам объёмы дозированно, словно присматривался. Присмотрелся и сейчас в подготовке находится очередной, четвертый по счёту, договор — по строительству дороги на месторождение. Он обеспечит нас отсыпкой на Мокулаевском до конца года. Далее уже работа пойдёт по строительству внутри карьера площадок под устройство ЛЭП и под дробильно-сортировочные пункты.

Заказчик задаёт высокий темп, поэтому ресурсы задействуем на все 100%, техника работает круглосуточно и не всегда выдерживает. Менее чем через полгода начала работ на новых



Техника «ДТК Ямал» ведёт отсыпку скальником на хвостохранилище «Лебяжье».

самосвалах-вездеходах полетели колёса. И сегодня, чтобы сохранить набранные темпы работ, скаты приходится доставлять самолётами из Красноярск.

Второй проект — хвостохранилище «Лебяжье». Здесь возводится 6-километровая дамба высотой до 28 м с водоотводной системой. Объёмы среднесуточной отсыпки достигают 5 тыс. м<sup>3</sup>. По сравнению с декабрём — темпы выросли в два с половиной раза. Проведена выемка суглинистого грунта, по дамбе выполнено уже около 70% работ. В ходе работ по подготовке чаши хвостохранилища также запланировано строительство магистральных пульпопроводов, отсыпка насыпей под водоводы с установкой анкерных и городковых опор, а также под плавучую насосную станцию.

В апреле-мае мы активно наращивали отсыпку нижних слоёв дамбы скальником, чтобы к паводку, который ожидается в последнюю неделю мая и до середины июня, закрыть как можно большие объёмы.

— С Мокулаевским и «Лебяжьем» наши читатели заочно уже знакомы благодаря публикациям. А что из себя представляет новый объект работ — рудник «Заполярный»?

— В Норильске нас привлекает не только отсыпка, но и комплексная работа — от проектирования до инженерного обустройства. Нам интересны и горно-капитальные работы по вскрытию месторождения и устройству горнотехнических сооружений с применением больших карьерных машин. И «Заполярный» — это один из таких комплексных проектов.

Здесь открытым и подземным способами идёт разработка запасов вкрапленных сульфидных медно-никелевых руд. Наша задача — построить соответствующую инфраструктуру карьера и расширить её на дополнительно прирезанном участке.

По факту этот проект для себя мы уже открыли, в настоящее время проводится подбор персонала. Пока идёт подготовка, стараемся оценить экономику проекта, разобраться, сколько каждый объект работ стоит в доходах и затратах.

В июле, по мере поступления новой техники, приступаем к работам, набираем обороты и к сентябрю выходим на полный темп. На первом этапе у нас два направления — строительство автодорог и трубопроводов. Следующим летом перейдём к электромонтажным работам: прокладке ЛЭП, освещению, подключению насосных станций. Планируем завершить строительство за два года. Ещё год уйдёт на пусконаладочные работы комплекса.

В целом по Норильску план по объёмам нам понятен до 2023 г. При этом мы продолжаем переговоры с заказчиком по Мокулаевскому месторождению, где, скорее всего, подхватим объёмы наших соседей по строительству дамбы, которые не в полной мере справляются с поставленными заказчиком задачами. По ряду объектов нас приглашает к диалогу ООО «Норильский обеспечивающий комплекс».

— Поскольку в планах компании зайти в Норильск всерьёз и надолго, неизбежно возникает вопрос о создании в регионе развитой производственной базы. Какие шаги предпринимаются в этом направлении?

— В текущем году запланировано направить 1,1 млрд рублей на закуп для Норильска 115 единиц техники. Из них около 40 самосвалов «КамАЗ-65801» с колёсной формулой 8x4 и мерседесовскими двигателями, которые уже хорошо себя зарекомендовали в работе на «Лебяжьем». Парк вахтов увеличится на 10 единиц. Седелные тягачи «Скания» будут перевозить технику и ресурсы. Закупаем экскаваторы и бульдозеры «Коматцу», серьёзные бурильные установки на шасси гусеничных экскаваторов. С учётом уже имеющихся в Норильске 72 единиц техники получается, что работу дорожников будет обеспечивать полноценное УТТ. Численность персонала в Норильске на пике реализации проектов составит более 500 человек в одну вахту.

На обустройство социально-бытовой инфраструктуры базы будет направлено более 320 млн рублей. Участок для этого уже определён. Планируем

поставить два модульных общежития на 400 и 50 мест, столовую на 120 посадочных мест, административно-бытовой корпус, в котором также будет располагаться строительная лаборатория. Лабораторию усиливаем, поскольку, помимо дорожно-строительных работ, планируем проводить и электромонтажные. Соответствующая аттестация уже получена. Прорабатываем вопрос аттестации на контроль качества сварных швов. С тем оборудованием, которое мы с «Доросом» набираем, включая рентгеноскопию, лаборатория будет серьёзная.

Помимо Норильска стройгородок также будет поставлен на руднике «Заполярный»: три ангара, столовая на 50 мест, санузлы в модульном исполнении.

Перед нами стоит задача вернуть инфраструктуру за лето. По сути, за три-четыре месяца предстоит сделать очень многое, чтобы зимой не возникало проблем с постановкой и ремонтом техники, с размещением людей.

— Грандиозные норильские планы не заслонят «ДТК Ямал» работу в «домашнем» регионе?

— Нет, этого не произойдёт. Минувшей зимой в рамках действующего договора мы отработали на строительстве и содержании автозимников для ТПП «Ямалнефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь». В течение декабря было введено в строй пять сезонных дорог к месторождениям общей протяжённостью 367 км. Для этого предприятием было задействовано 117 человек и 48 единиц техники, устроено четыре дорожно-транспортных пункта. Несмотря на капризы природы — аномальные холода и раннюю весну, претензий со стороны заказчиков не возникало.

Более того, мы рассматриваем вопрос о наращивании объёмов на Ямале. Сегодня мы участвуем в большом тендере по содержанию дорог компании «Новатэк» недалеко от Уренгоя. Мы знакомимся с «Новатэком», и они хотят с нами познакомиться.

— Спасибо за интервью.

Беседу вёл Олег ОПУТИН

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ Программа по нормо-часам за I квартал ООО «Ремспецтранс-2» выполнена на 107% к плану.

В марте предприятием было заключено соглашение к договору с крупнейшим внешним заказчиком — ООО «КРС-Евразия» на обслуживание и ремонт подъёмников, а также их узлов и агрегатов. А в мае вступил в действие договор с новым крупным сторонним клиентом — ТПП «ЛУКОЙЛ-Севернефтегаз». В его рамках будет производиться обслуживание и текущий ремонт пожарных автомобилей нефтяников.

Кроме этого, как сообщил А.В. Пегарев, начальник ПТО ремонтного общества, аттестационной комиссией ПАО «КамАЗ» пролонгирована работа в составе «Ремспецтранс-2» корпоративного сервисцентра по обслуживанию и ремонту техники данного производителя, находящейся в пользовании основных заказчиков предприятия — ООО «Усинское ТТУ» и ЗАО «Транс-Строй».

■ В мае-июне в ООО «Урайское УТТ» производится масштабное пополнение парка.

В рамках инвестпрограммы, принятой после вступления в силу долгосрочного Соглашения о сотрудничестве между ПАО «ЛУКОЙЛ» и ЗАО «Спецнефтетранс», на предприятие должна прибыть партия техники для работы на объектах ТПП «Урайнефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь».

Наиболее значимые образцы: седельный тягач «Mercedes-Benz Actros 3346AS», мини-погрузчик «Bobcat S530», экскаватор-болотоход «Ремэкс R-EX4» на гусеничном ходу. Линейка завода «Урал» представлена АДПМ 12/150 на шасси «Урал-NEXT 4320-6152-73EG38 (008)» и ППУ на пропане серии UNISTEAM-M2UG на шасси «Урал-4320». Продукция Набережных Челнов в этом смысле будет представлена универсальной многофункциональной спецтехникой: «КамАЗ-43118-3011-50» с КМУ ИМ-50 (АРОК) с люлькой, грузопассажирским «КамАЗ-4326» и АКН-15 на шасси «КамАЗ-65222».

Также благодаря Соглашению расширился круг клиентов и объём производственной программы «Урайского УТТ». Заключен договор с ООО «Когалымский завод химвагентов», вырос объём работ по объектам ООО «ЛУКОЙЛ ЭПУ Сервис».

■ В ООО «Чернушинское УТТ» начинают строительство газовой котельной на центральной производственной базе.

— Наличие собственного источника тепла даст возможность регулировать потребление теплоресурсов в зависимости от температуры окружающей среды, — рассказал А.Л. Симанов, директор УТТ, — и позволит снизить постоянные затраты на содержание базы.

В связи с расширением производственной деятельности, с 1 апреля обществом создано новое удалённое обособленное подразделение — участок «Осинский» в составе 38 АТС. Он будет обслуживать основных заказчиков — ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» и ООО «Дорос».



# Достойный путь – открытая дорога!



## ■ Приросли к нефти

— Вот отсюда и пошло наше предприятие и, как бы сказать, приросло к нефтепереработке, — говорит **И. М. Новиков**, директор ОАО «ПТП», с которым мы встретились накануне юбилея. — Все эти годы мы работаем с нефтяниками плечом к плечу, хорошо знаем друг друга. Сегодня доля группы «ЛУКОЙЛ» в общем объёме услуг составляет 83%.

Ежедневно по заявке «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» на линию выходят около 150 водителей и более 120 единиц транспорта и спецтехники. Плюс технику заказывают подрядчики, выполняющие на площадке НПЗ работы по строительству и капремонту.

Доля «ЛЛК-Интернешнл», крупнейшего отечественного производителя масел и смазок, в доходах «ПТП» составляет более 40%. География поставок — от Калининграда до Красноярска, от Ханты-Мансийска до Ставрополя.

Также мы оказываем услуги для таких предприятий, как «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», «ЛУКОЙЛ-Энергосеть», «ЛУКОЙЛ-Транс», «ЛУКОЙЛ-Инжиниринг», «ЛУКОЙЛ-Многофункциональный Центр поддержки Бизнеса».

Сотрудничество с нефтяниками шире, чем кажется. «ПТП» — член общественного территориального совета по координации деятельности дочерних обществ «ЛУКОЙЛ» в Пермском крае, участник корпоративной благотворительной программы компании, массовых и спортивных мероприятий нефтяников. Профсоюзная первичка «ПТП» в составе ОППО «Спецнефтетранс» входит в МОПОАО «ЛУКОЙЛ».

## ■ Важное преимущество

Транспортное предприятие, которое в советские годы в тресте Пермстройтранс Главзападуралстроя было фактически головным, изначально было создано для великих свершений в промышленном строительстве и крупнотоннажном производстве. Пассажирские и грузовые перевозки, услуги строительной и спецтехники: «ПТП» предоставляло нужные услуги в достаточном объёме при оптимальном качестве. За годы своей работы предприятие отточило это важное преимущество до совершенства.

## Справочно для тех, кто помоложе

Главзападуралстрой в 1960-80-е гг. построил практически все промышленные объекты в Пермской области. За вклад в развитие народного хозяйства Л. П. Липатову, возглавлявшему территориальное управление Минпромстроя СССР в 1967-1982 гг., в 1971 году было присвоено звание Героя социалистического труда.

— Сегодня на предприятии трудятся более 400 человек, на линию каждый день выходит порядка 230 единиц собственного и 70 единиц привлечённого транспорта, — рассказывает директор «ПТП». — Есть и уникальная техника. Так, например, авто-

«« Продолжение. Начало на стр. 1



Александр Пышный

➤ Трёхсоттонный «Liebherr» на производственной площадке ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез».

краны «Liebherr» грузоподъёмностью 140, 200 и 300 тонн, уже обеспечены заказами намного вперёд. Спрос на них не только в Перми. Среди заказчиков — филиал «Уралхима» в Березниках, коксохимический завод в Губахе, «Горнозаводскцемент», предприятия Тюмени и Н. Новгорода.

В последние годы парк «ПТП» активно трансформируется под потребности заказчиков. Отраслевые нормы и стандарты диктуют необходимость в приобретении современных, многофункциональных, более экономичных и экологичных АТС.

Всё большее внимание уделяется газомоторному транспорту. И в части приобретения и переоборудования парка, и в части испытаний. В этом смысле «ПТП» в структуре «Спецнефтетранса» стало своего рода тестовой площадкой для газомоторных тягачей разных производителей — «Камаз», «Scania» «Iveco». Их опытная эксплуатация на магистральных перевозках даёт понимание сильных и слабых сторон, позволяет рассчитать стоимость владения.

## ■ Вместе с заказчиками

Газ — это только одно из направлений работы по повышению эффективности. «Пермское транспортное» много делает для того, чтобы уже в рыночных условиях быть интересным заказчиком.

— В 2004-м предприятие вошло в сегмент междугородных перевозок фасованных масел и смазок, а сегодня это одна из важнейших статей доходов, — вспоминает И. М. Новиков. — В это же время в сотрудничестве с руководством Пермской нефтебазы «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» закладывались основы совместной диспетчеризации перевозок наливных нефтепродуктов. Внедрённый график поминутно-часовой подачи автотранспорта под погрузку стал настоящим прорывом. Не вдаваясь в детали этой непростой работы, отмечу, что в результате объёмы перевозок выросли в 20 раз — с 1,5 тысяч до 30 тысяч тонн в месяц, был качественно обновлён парк автосцепок.

Не будет преувеличением сказать, что специалисты «ПТП» одни из первых в отрасли разработали и применили при перевозке СНП схему кольцевых маршрутов для разных заказчиков. В Свердловскую область мы везли топливо «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукта», а обратно в Прикамье — для АЗС «Газпромнефти». Это позволило предложить заказчикам выгодный тариф и повысить доходы общества.

В 2017 г. на базе РММ общества было создано ООО «Пермское ремонтное предприятие». В основу отношений впервые в компании были положены не традиционные ремонтные нормо-часы, а коэффициент технической готовности парка. КТГ основан на выполнении планового количества авто-дней транспорта в технически исправном состоянии. Он позволил уйти от приписок, сократить время простоя техники в ремонте, повысить рентабельность. Удалось повысить оперативность управления ремонтной функцией и контроль над расходами по ремонту и ТО. У ремонтников появился стимул зарабатывать и дозгружать мощности, привлекая сторонних клиентов. Мы, в свою очередь, избавившись от непрофильной деятельности, которая не генерировала прибыль, снизили затраты, что отразилось на наших тарифах.

## ■ Реальные перспективы

— Знаете, будущее начинается сегодня, — убеждённо говорит директор «ПТП», — и это не просто красивые слова. Возьмите тот же Осенцовский промышленный узел. Когда я пришёл на предприятие в 1983 г., наш транспортный цех № 24 обслуживал НПЗ, завод минеральных удобрений и химзавод. Моя мечта — снова собрать все крупные предприятия промузла. Недавно мы заключили договор с филиалом «ПМУ» АО «ОХК «Уралхим». Задача — зарекомендовать себя так, чтобы иметь возможность наращивать объёмы не только по Осенцам. У «Урал-

хима» активы по производству минеральных удобрений в Березниках, Кировской области, в других регионах России.

Потенциал для развития есть. Прежде всего, это междугородные перевозки фасованных масел с производственных площадок «ЛЛК Интернешнл» в Волгограде и Тюмени. Есть экономический смысл закрывать доставку масел в Калининград собственным транспортом. Интересен и Казахстан, где «ЛЛК Интернешнл» введён в строй завод по смешению масел. Также постепенно, но уверенно укрепляем сотрудничество и наращиваем объёмы с «Газпромнефть».

## ■ Спасибо людям!

Сегодня ОАО «ПТП» — одно из крупнейших автотранспортных предприятий Прикамья. В этом заслуга нескольких поколений. Коллектив гордится своей трудовой биографией. Семь лет назад в память об истоках современной транспортной мощи предприятия на «Верхнемуллинской, 96» на постамент был установлен трудага «ГАЗ-51» (модель, которая в этом году отмечает своё 75-летие, — ред.).

— Спасибо людям, которые всю свою рабочую жизнь отдали нашему предприятию, — говорит Новиков. — По 45 лет отработали водители Юрий Афонасьевич

Латышев, Николай Степанович Мартюшев и Виктор Аврамович Шумилин. Стаж Николая Степановича Литовченко, Геннадия Спиридоновича Омышева и Сергея Федотовича Пушкина составляет по 41 году. А Леонид Иванович Худорожков проработал на предприятии 53 года! У этих людей учился и я, когда пришёл молодым специалистом, учились многие мои товарищи. Крепкого здоровья всем нашим 170 ветеранам!

Определённо, директор «ПТП» — не любитель высокопарно вещать с трибуны. Свои почти сорок лет на предприятии Новиков не выпячивает, предпочитает рассказывать о других. Он, по сути своей, если такое сравнение уместно, скорее, тот самый неброский грузовичок, что поставлен у проходной предприятия. Такой же скромный, простой, трудовой. Только Ивану Митрофановичу, при его роде, постамент не потребует.

— Вспоминаю пережитое, а это были непростые годы, — совет молодым коллегам — не бояться трудностей. Несмотря на кризисы и коронавирус, жизнь продолжается. Вы выбрали профессию водителя, транспортника, она почётна и ответственна. Поздравляю всех с юбилеем!

Олег ОПУТИН



**К**оллективы обществ компании «Спецнефтетранс» шлют тёплые поздравления пермским коллегам. 70 лет для «Пермского транспортного» — это ещё не осень! За плечами большой и достойный путь, впереди — открытая дорога!



# Самоучитель игры на рынке

**М**ал золотник, да дорог. «Пермское ремонтное предприятие» – это как раз тот самый случай. Самое маленькое по штату дочернее общество в компании «Спецнефтетранс», но с заметными успехами по привлечению внешних заказчиков. Надёжный помощник «Пермского транспортного», из ремонтных недр которого оно и выросло!



2 мая исполнилось четыре года с момента образования предприятия. Этот повод, как и юбилей «ПТП», чем не повод распросить С. А. Васильева, директора ООО «Пермское ремонтное предприятие», о секретах ремесла?

– Главная задача предприятия, – чтобы техника основного заказчика – «ПТП» – всегда находилась на линии. На это настроена и система коэффициента технической готовности парка, которая у нас работает в уникальном формате. По ней заказчик устанавливает лимит дней: сколько машина может находиться в ремонте, и сумму, которую он на это готов потратить.

Дополнительным направлением стало развитие работы со сторонними клиентами. И в этой части проект «ПТП», по сути, для компании «Спецнефтетранс» стал экспериментом.

## ■ Понять себя и клиента

– С чего началась наша работа по внешним заказчикам? С азарта, наверное. Сидеть ровно на какой-то статике, гарантированных объёмов от основного заказчика, – такого желания даже не возникло. Мы изначально понимали, что внешний заказчик – это возможность зарабатывать самим, чтобы развивать предприятие, а не ходить попрошайничать по учредителям. Внешний заказчик даст возможность осваивать новые направления работы, расширять штаты, вводить системы мотивации для сотрудников. Но, честно говоря, на первом этапе даже мы не понимали, кто он?

За неполный первый год работы мы привлекли шесть заказчиков, что составило 3% в общем объёме доходов. В 2018 г. у нас уже было 13 заказчиков, доля доходов выросла до 8,9%. А в 2019 г. мы просели при 25 клиентах, их доля в доходной части сократилась до 6,6%.

Образно говоря, мы забежали на этот рынок, метались, хватили всё, что было подвижное, не очень-то понимая, чего мы хотим, на чём можем специализироваться, где можем быть эффективными? И тогда мы скорректировали наши подходы.

Мы определили наш ценовой сегмент – между официальными и гаражным сервисом. Чем мы забираем свою долю рынка? Три критерия: сроки, качество, цена. Мы даём клиенту автомобиль на линии с допустимым качеством в минимальные сроки. Официалы не дают сроки и цены, – мы тут выигрываем. А гаражники не дают качество и сроки (они

в деньгах ограничены), и тут мы тоже выигрываем.

Мы определили отдельного сотрудника, который начал заниматься именно продажами услуг и клиентским сопровождением. Выделив ключевых клиентов, мы перестали распыляться. Наш клиент – это транспортная компания с парком более 25 единиц. Приоритетные машины – магистральные седельные тягачи «КамАЗ 5490», «Мерседес» и вся прицепная техника.

По итогам 2020 г. у нас 36 договоров-сделок, доля внешних заказчиков в производственной программе – 21%. За первый квартал она выросла до 32%. А по году мы планируем выйти на уровень 40-42%.

## ■ Следуй Пруткову!

– Говоря афоризмами Козьмы Пруткова, никто не обнимет необъятного. Поэтому есть направления, которые сегодня нам стратегически не интересны. Тот же «Volgabus». В своё время мы пытались с ним работать, потому что мэрия закупила 80 автобусов, и они выводили услуги по их ремонту и ТО на конкурс. Цена контракта – 30 млн рублей. Для нашей организации это была бы неплохая реализация.

Мы плотно контактировали по этому поводу с департаментом транспорта и, поняв, что грядет масштабная транспортная реформа, смогли спрогнозировать изменение ситуации. На рынок зашло порядка 540 автобусов, 70% из них – газобаллонные машины. Поэтому мы эту автобусную историю перепрофилировали в ремонт ГБО автомобилей.

## ■ Партнёрство во имя дела

– Я пришёл в компанию из легкового сегмента автосервиса, и грузовик для меня на тот момент – это было что-то большое, тяжёлое. Но оказалось, что принципы работы те же. Из моего прежнего опыта первым делом ввели предварительную запись на приём техники в работу.

В 2017 г. записи не было. И порой это выглядело так: в одни двери вбегают два механика, и каждый пытается двести единицы техники впихнуть здесь и сейчас. Это было и не смешно, и во вред производству самого заказчика.

Тем не менее, сначала запись воспринималась болезненно. Но потом пришло понимание, что она позволяет избежать проблем в коммуникациях, позволяет качественно принять и выдать технику.

Мы пытаемся с заказчиками выстраивать партнёрские отношения. И здесь у нас есть поддержка в лице директора «ПТП» Ивана Митрофановича Новикова. У него адекватная, «взрослая» позиция в этом плане. Если что-то не так, мы всегда можем сесть за стол переговоров и решить проблему. Не просто посидеть,

поговорить, а потом ещё обидеться друг на друга, а именно решить и начать действовать.

## ■ Проверка на прочность

– Пандемия стала проверкой выбранной стратегией развития. Сокращение клиентами «ПТП» программ по транспорту привело к снижению объёмов ремонта и ТО по основному заказчику на 12,2% от плановых показателей.

Тем не менее, когда эта история началась развиваться, мы продолжили работать по показателям утверждённого бизнес-плана. Оперативный план мы не применяли принципиально. Чтобы нивелировать просадку, мы активизировали работу по привлечению новых заказчиков. При этом вели активные диалоги с производителями запчастей и техники на предмет сотрудничества. Сегодня мы – официальные представители «Граз», «Тонар», «WABCO».

По итогам года рост объёмов по сторонним заказчикам составил 89,2%. План по нормо-часам был выполнен на 101% (106% – к факту 2019 г.). Год завершили с прибылью и положительной рентабельностью, хотя и немного меньшими, чем планировали. Мы сохранили производство и коллектив, уровень зарплаты, приобрели новые навыки работы в условиях ограничений.

## ■ Думать о перспективах

– Я далеко не гадаю, но на горизонте трёх-четырёх лет

в текущих условиях, без привлечения внешнего финансирования, нам по силам поднять долю внешнего заказчика до 60-65%. Дальнейшее развитие – это уже концептуально другая модель масштабирования опыта, когда организуются технические центры на транспортных развязках по России. Это серьёзная тема, с кондачка тут не получится.

Понятно, что для нас основным направлением было и останется «ПТП». А все прочие истории – это, видимо, натура сказывается. Не могу сидеть на месте, когда вижу огромные возможности для развития! С другой стороны, не развиваясь, мы не сможем соответствовать по нашим же критериям требованиям основного заказчика.

В прошлом году мы предложили головной компании рассмотреть в качестве направлений развития «ПТП» ряд активностей.

**Первое** – ремонт грузовиков на метане. На текущий момент в Перми эти услуги комплексно никто не оказывает. У нас есть обращения от клиентов, которые эксплуатируют «КамАЗы» и автобусы, работающие на КПП. В мае планируем пройти обучение в Набережных Челнах. В течение лета подготовим и запустим в тестовом режиме, с осени начнём себя полноценно анонсировать. Планируем запустить этот проект за счёт собственных ресурсов.

**Второе** – модернизация производственных помещений, которые раньше использовались под легковой автотранспорт. Планируем там организовать восемь полноценных постановочных мест под автосцепки. Этот проект позволит выйти на производственные мощности порядка 5-5,5 тысяч нормо-часов.

Сейчас формируем конструкторскую документацию, ведём расчёт стоимости. Проект по-

требует инвестиций, и я буду обосновывать их перед руководством компании.

## ■ Формировать команду

– Успех любого начинания зависит от людей. Смотрите сами. У «ПТП» преимуществ много. Находимся в городе-миллионнике, около транспортной развязки на федеральной трассе, имеем много поставщиков запчастей с большими складами в Перми. Да мы из сплошных достоинств состоим! Однако, пока мы не подумали, клиент к нам не пошёл.

Я рассуждал, что делал бы, не имея таких плюсов? Наверное, постарался бы развить какие-то производственные истории. Для меня вопрос загрузки предприятия – это постоянный поиск возможностей. Я думаю, любое развитие зависит от позиции руководителя, который определяет цели, задаёт планку, формирует команду. Я провожу на работе достаточно много времени, почему тогда я должен проводить его просто так?!

Уверен, что мои коллеги из других ремонтных обществ компании рассуждают примерно также и стремятся развивать возглавляемые предприятия.

Если сравнивать наш персонал тогда и сейчас, то люди поменялись в том плане, что теперь есть нацеленность на результат. Раньше было много пустых разговоров. Сейчас сотрудники приходят на работу для того, чтобы выдавать результат, а не только созидать процесс.

Все соискатели проходят через собеседование у директора. Не все проходят. Компетенции важны, но, если ставить на весы компетенции и желание, я предпочту человека, желающего работать, имеющего цель.



## По улице Промышленной

**У**лица Промышленная – индустриальная окраина Перми и центр химической и нефтехимической переработки Урала. Вдоль неё, словно нанизанные на одну нитку, крупнейшие предприятия промышленного узла «Осенцы».

«ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез», «ЛЛК-Интернешнл», «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», завод минеральных удобрений «Уралхим», «Сибур-Химпром». Все они эксплуатируют объекты I и II класса опасности и реализуют масштабные проекты по реконструкции производства. В этой работе задействована и техника «Пермского транспортного предприятия».

Так в фильме «Эволюция автотранспорта нефти», посвящённом 15-летию компании «Спецнефтетранс», представлена историческая территория деятельности «ПТП». Предприятия росли и развивались вместе. Сначала в Осенцах был построен ПНОС, а затем на его базе – нефтехимзавод и завод минеральных удобрений. Пермские транспортники были частью этого единого целого, – весь этот мощный промышленный комплекс обслуживал транспортный цех № 24, ещё один «прародитель» «ПТП».

К слову будет сказать, завод ПМУ, который сегодня является филиалом АО «ОХК «Уралхим», в этом году также отмечающий круглую дату – 40 лет, недавно значительно расширил взаимодействие с «Пермским транспортным предприятием».

И в постсоветские годы это сотрудничество предприятия не прерывали: завод заказывал у «ПТП» автомобильную, строительную и специальную технику: автокраны, тягачи, экскаваторы, тракторы, погрузчики. А в феврале 2021 г. взаимодействие вышло на новый уровень. По итогам тендера был заключён трёхлетний договор с передачей заводом в аренду «ПТП» 30 единиц пассажирского и грузового транспорта и спецтехники.

– На сегодняшний день для обслуживания завода мы уже дополнительно приобрели два автобуса «Нефаз 5299-11-56», работающих на метане, и микроавтобус «Hyundai H-1», – сообщил С. В. Катаргин, ведущий экономист ПЭС ОАО «ПТП». – Для перевозки маломобильных пассажиров будет приобретён специально оборудованный «ГАЗ 2217 «Соболь».

В связи с новым договором выросли объёмы работ и у коллег из «Пермского ремонтного предприятия». Речь идёт об организации ремонтного участка на пять постановочных мест на территории филиала «ПМУ».

– Для нас эта площадка достаточно перспективна, – отметил С. А. Васильев, директор ООО «ПТП». – Планируем обслуживать не только технику, переданную в аренду, но и автопарк завода, а также личные автомобили работников. Приехал утром на работу – поставил машину в ремонт, после смены забрал.

## В НЕСКОЛЬКО СТРОК

## ■ Строительство завода «Капри» вступило в новую фазу.

На площадке полностью завершено строительство основных конструкций производственного цеха, АБК, технических пристроек. Завершены работы по канализационным системам и комплексу водотведения. Ведутся работы по станции водоочистки. Смонтированы вентиляционные системы, идёт монтаж электрических систем, шкафов и работы по внутреннему газопроводу к участку покраски.

— На сегодняшний день активно вышли подрядчики по обустройству полов в производственных пролётах, — рассказал А. В. Жигало, директор ЗАО «Капри». — Идёт вязка арматуры, армирование и заливка цементом. После просушки начнётся отделка офиса и производственного корпуса, благоустройство территории.

Сегодня работы на объекте выходят на новый этап. Буквально со дня на день на заводе ожидают первую партию оборудования. В её составе — подъёмное оборудование (краны цеховые) и средства механизации (передвижные телеги). Они необходимы для начала монтажа и установки основного оборудования и оснастки. Его монтаж планируется осуществлять по мере поступления, а запуск и опытные пуски будут осуществляться «кустами», — производственными участками: покрасочный, слесарный и т.д. Осенью планируется монтаж окрасочного оборудования, его отладка и предпроектная эксплуатация. До февраля 2022 г. все станки и механизмы должны быть поставлены и смонтированы.

## ■ В мае ООО «Дорос» приступает к капремонту автодорог для ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь».

В течение летнего дорожно-строительного сезона будут отремонтированы внутрипромысловые автодороги с твёрдым покрытием на площади 98 тыс. м<sup>2</sup>. Общая протяжённость ремонтируемых дорог — 11,5 км, из них 4,4 — в дорожной одежде из ПГС, 7,1 — из щебня.

Также в летний период по законтрактованным договорам предприятие планирует выпустить 15,4 тыс. т АБС, для этого будут задействованы две установки. В том числе для выполнения работ, выигранных на тендерах: по содержанию и ремонту автодорог КГБУ «УАД ИТ» и ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» и дворовых территорий в г. Чернушка.

## ■ В юбилейный для себя год «ПТП» активно обновляет парк техники.

В течение марта-апреля обществом было приобретено девять АТС — два автобуса «НЕ-ФА3 5299-11-56», работающих на КПГ, и микроавтобус Hyundai N-1 для обслуживания нового заказчика — АО «ОХК «Уралхим». В целях обновления парка, обслуживающего ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» и ООО «ЛЛК-Интернешнл», куплено три микроавтобуса «Volkswagen Caravelle» и три легковых автомобиля «Toyota Camry». Всего в рамках инвестпрограммы в этом году будет закуплено 19 АТС на сумму 95 млн рублей.

## НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

## Идём на север

**Покачёвское УТТ — одно из самых динамично развивающихся обществ группы «Спецнефтетранс». Даже несмотря на пандемию предприятию удалось сохранить объёмы работ и доходов на уровне докризисного 2019 г.**

В этом году УТТ расширяет фронт работ по Ямалу, — техника и люди уже вышли на объекты Южно-Мессояхского и Хальмерпаятинского месторождений «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь».

О новых объектах работ мы попросили рассказать директора ООО «Покачёвское УТТ» Ю. В. Швалёва:



— Юрий Владимирович, в связи с планами «ЛУКОЙЛа» по запуску в промышленную эксплуатацию Южно-Мессояхского и Хальмерпаятинского месторождений, как изменится производственная программа предприятия в Ямальском регионе?

— Сегодня на каждом из этих газоконденсатных месторождений, которые сейчас находятся в режиме опытно-промышленной эксплуатации, пробурено

порядка 12 скважин, ведётся наблюдение за отдачей. Начать активное бурение и строительство скважин планируется в период 2023–2024 гг.

Программа по технике, привлекаемой на данном этапе, рассчитана на ближайшие три года и предусматривает выделение по 12 единиц автомобильной и дорожно-строительной техники, — по набору одинаковые. С этой целью УТТ в феврале-марте было дополнительно приобретено 11 единиц на сумму 68 млн рублей. Оперативно АТС были закуплены и поставлены на учёт. Техника зашла по автозимникам и уже работает на объектах.

— Как планируется развитие производственно-бытовой инфраструктуры на новых объектах работ?

— Мобилизация будет проведена в полном объёме и в сжатые сроки. Согласно инвестпрограммы, нами были приобретены и доставлены по автозимникам на Южно-Мессояхское и Хальмерпаятинское месторождения две мобильных АЗС, две ёмкости



➤ Южно-Мессояхское газоконденсатное месторождение.

для хранения топлива, два каркасно-мембранных ангара для проведения ремонтных работ. Их монтаж начнётся летом.

Работа персонала организована вахтовым методом, продолжительность вахты — месяц, рабочий день — 10 часов. По жилью и питанию работников проблем нет, — мы всё арендуем у «ЛУКОЙЛа». Есть вагон-городки, общежитие. В столовой кормят «на убой».

— Из Вашего опыта работы, насколько может измениться количество техники после того, как месторождения будут запущены в промышленную эксплуатацию?

— Официально пока никто не оглашает, поэтому говорить ещё рано. Но если судить по предыдущему опыту, то на одном только месторождении такого уровня может быть пробурено порядка 500 скважин. Это в разы увеличение по транспортному обеспечению строительных работ, а затем и производственных процессов.

— Добыча в Западной Сибири всё активнее уходит на север, на Ямал...

— Есть такое. Динамика роста. Когда-то в этом регионе мы начинали с двух месторождений «ЛУКОЙЛа», а сейчас работаем на пяти месторождениях Большехетской впадины. Мы — не единственные, кто в компании «Спецнефтетранс» прирастает запольными объёмами. Дорожники из «ДТК Ямал» и «Дорстройсервиса» работают, года полтора назад сюда зашли и наши коллеги из «Урайского УТТ».

Надеюсь, что с учётом Соглашения о сотрудничестве между «ЛУКОЙЛом» и «Спецнефтетрансом» мы в этом регионе будем работать и расти ещё активнее. В принципе, все объёмы, которые сейчас появляются, нефтяники в первую очередь предлагают нам.

— Спасибо за беседу.

Интервью вёл Олег ОПУТИН



## Для усинских просторов

**В апреле в «Усинское ТТУ» по инвестпрограмме поступило две единицы уникального специализированного транспорта с непростым названием.**

«БНДР-О-П-400/40-К3-МБРХ» — блок непрерывного дозирования реагентов. Мобильные блоки реагентного хозяйства представляют собой автофургон на шасси «КамАЗ-43118» высокой проходимости, с автономным отоплением, освещением и вентиляцией. Фургон герметично разделён на два отсека с разными входами — технологический и инструментальный. Установленный комплекс оборудования предназначен для приготовления, перевозки и дозированного нагнетания нейтральных, токсичных и легковоспламеняющихся жидких химреагентов в затрубное пространство нефтяных и газовых скважин, а также в трубопроводы. Это первые в «Усинском ТТУ» МБРХ с опцией непрерывной дозировки в заводском исполнении. Новая спецтехника, предназначенная для химизации на объектах нефтедобычи, будет задействована предприятием на месторождениях ТПП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз».

Ещё ряд интересных и важных проектов, направленных на повышение культуры про-

изводства и снижение затрат, предусмотрен в инвестпрограмме «Усинского ТТУ» на текущий год.

Для перехода на автономную теплофикацию на объекте в пос. Хьяргинский запланировано строительство газопровода подрядчика. На проведение изыскательских, проектно-сметных работ планируется произвести через электронную торговую площадку «НЭП-Фабрикант» уже в мае.

Также на Хьярге планируется переоборудовать здание «вахта-40» под столовую на 25 посадочных мест. Это позволит снизить затраты по организации питания работников «УТТУ». Сборно-разборная «вахта-40» состоит из двух модулей. В первом размещаются кабинет начальника автоколонны, диспетчерская, медпункт, кабинет механиков, класс БД; второй используется под складирование вещей, спецодежды. Выбор подрядчика для чудесного превращения АБК в столовую планируется также произвести через ЭТП в этом месяце.

## Переходим на газ



— В последнее время мы активно развиваем тему альтернативного газового топлива, — сообщил В. А. Некрашевич, директор ООО «Лангепасское УТТ». — Для оптимизации расходов в I квартале предприятием было закуплено четыре «Нивы» и четыре «УАЗа», на которых было установлено газобаллонное оборудование. Также в целях повышения финансового результата ГБО было установлено на верхнее оборудование спецтехники — ППУ на шасси «КамАЗ 43118-64» и на депарафинизационную передвижную установку шасси «КамАЗ 43114-15».

На данный момент в «Лангепасском УТТ» газовое оборудование «Evolutoin 1» установлено уже три единицы спецтехники — две ППУ и АДПН. Суммарно за квартал эта техника в работе на объектах основного заказчика ТПП «Лангепасснефтегаз» находилась 210 авто-дней. При этом работа верхнего оборудования составила 648 машино-часов (из них 272 — на газу и 376 — на традиционном дизтопливе). Работа на солянке была обусловлена температурой воздуха ниже -32С, при которой заправка газом не осуществлялась. Одним словом, сама природа создала наиболее сложные условия для тестирования нового ГБО.

При этом оборудование «Evolutoin 1» успешно запуска-

лось и работало при низких температурах до полной выработки установленного баллона. Морозы позволили в полной мере оценить преимущества горелки данной модели в части возможности её оперативной замены (около получаса) на стандартную заводскую горелку для работы на дизельном топливе.

За период испытаний все три единицы спецтехники находились под постоянным контролем представителей поставщика оборудования и специалистов «Лангепасского УТТ». Выходов из строя, неисправностей и инцидентов с оборудованием не зарегистрировано. В целях безопасной эксплуатации и эффективно использования оборудования отдел главного механика и отдел ПБ предприятия совместно с поставщиком оборудования разработали необходимую техническую документацию и провели практическое обучение машинистов ППУ и АДПН.

Важно отметить, что при использовании трёх единиц спецтехники по итогам I квартала, с учётом работы в период низких температур и частичным замещением газового топлива дизельным, экономический эффект составил 200 тыс. рублей.

В перспективе «Лангепасское УТТ» планирует переоборудовать газовое оборудование «Evolutoin 1» с морально устаревшей машины «Урал-5557-1112-10» ППУ-1600/100, которая была выбрана в качестве испытательной модели, на «КамАЗ 43118-46» ППУ-78930А. Обкатка, работа и экономический эффект ГБО «Evolutoin 1» в течение года позволит судить о возможностях по переоборудованию следующей партии ППУ.

E-COMMERCE

# Переехали в интернет

**О**сенью 2019 г. закупки ТМЦ в группе компаний «Спецнефтетранс» начали медленно, но верно «переезжать» на электронную торговую площадку «НЭП-Фабрикант». Результаты использования этого ресурса мы сегодня оцениваем с М. В. Волковым, заместителем начальника УАТО компании:



— В 2020 г. было завершено 367 торговых процедур. Из них 170 — это автошины, 82 — по маслам, 8 — по АТС, 42 — по материалам для дорожного строительства. Доля электронных торгов, если смотреть по общим затратам в этих областях закупок, составила 72%.

— Максим Владимирович, какой эффект получен в части упорядочивания закупочной деятельности, планирования затрат, более рационального использования ресурсов?

— Раньше у каждого общества была своя процедура закупки. Программный комплекс использует принцип «одного окна». Все общества работают в единой унифицированной среде, и мы формируем единую базу данных. Это позволяет анализировать ТМЦ,

контрагентов, цены, условия и сроки поставки, ценообразование в зависимости от сезона и региона поставки.

Что касается контрагентов, то ЭТП позволила привлечь новых поставщиков. Например, недавно мы разместили закупку на вилочный погрузчик, — рассылка ушла в 4,5 тыс. адресов. Откликнулись непосредствен-

но производители — четверо. Есть примеры, где на закупку выходили и по 10-12 контрагентов.

Благодаря конкуренции, снижение цен по битуму произошло на 5%, по маслам — на 4%. В масштабах компании экономия составила миллионы рублей.

— Насколько переход к конкурентным закупкам позволил оптимизировать модель материально-технического обеспечения в обществах и в компании в целом?

— Ранее процедура закупок, в силу того, что организовыва-

лась вручную, была абсолютно субъективной. У каждого снабженца была своя база поставщиков. Три-четыре из них обзвонил, КП собрал, их рассмотрели и выбрали.

Сегодня мы ничего ни у кого не запрашиваем, никого не дёргаем, просто заходим на ЭТП и видим все предложения.

— С какими проблемами пришлось столкнуться при переходе на закупки через ЭТП?

— Всё новое принимается и воспринимается не сразу. Потребовалось время на изучение и отработку навыков. Выходом стало большое

онлайн-обучение, которое было проведено для всех ответственных исполнителей. Оно зафиксировано, в любой момент к видеозаписи можно обратиться. Плюс есть письменные инструкции.

Самая распространённая ошибка — невнимательность, неправильное заполнение формы, забывают приложить техзадание. Пресловутый человеческий фактор. Но его влияние при работе через ЭТП гораздо меньше.

— Насколько удалось достичь таких целей проекта, как дебиюрократизация процесса, снижение объёма бумажной работы, возможность работать в режимах автоматизации и электронного документооборота?

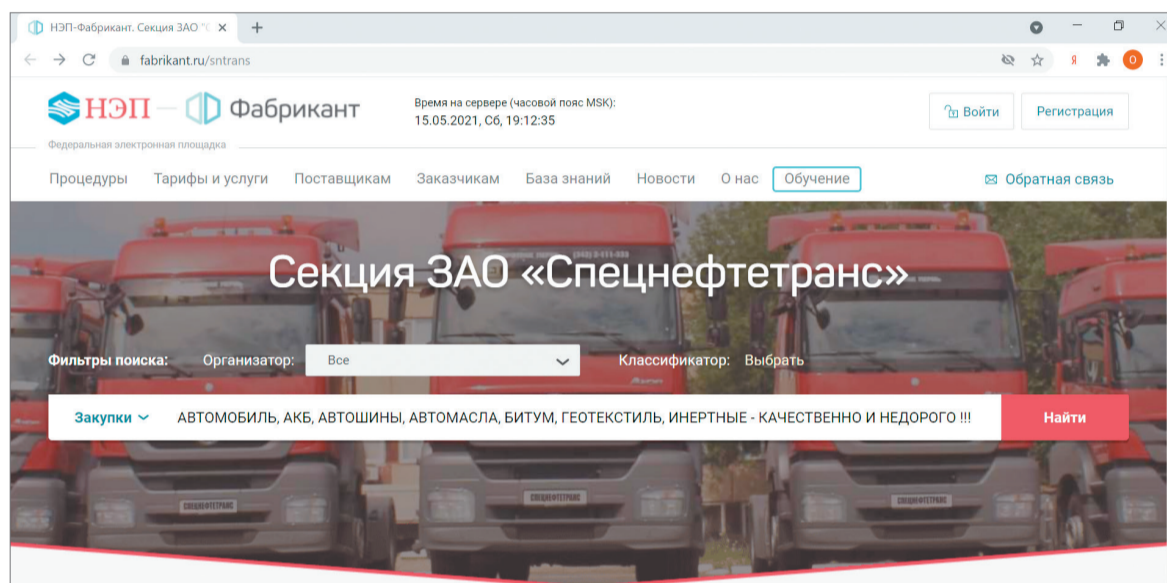
— Сейчас всё онлайн. Электронный документооборот. Думаю, уже сэкономили тонны бумаги.

В период пандемии, ограничений и дистанционной работы ЭТП, безусловно, облегчила проведение закупок, позволила избежать рисков для здоровья людей. Электронные заявки можно было отправлять из дома, торговать, не бояться, что информация где-то «забудется». Также переход на ЭТП позволил отрезать шквал звонков, сберечь время для другой работы.

В связи с этим считаю, что результаты себя оправдали. Компания достигла тех целей, которые были поставлены.

— Благодарю Вас за беседу.

Интервью вёл Олег ОПУТИН



МНЕНИЯ

# Покупая, — экономь!

**О**пыт использования электронной торговой площадки «НЭП-Фабрикант» с газетой поделились непосредственные организаторы закупок, — руководители и представители дочерних обществ компании «Спецнефтетранс».

■ **Е.Е. АРЖАННИКОВ,** директор ООО «Когалымское УТТ»:

— В 2020 г. по закупку легковых АТС импортного производства и автокрана было проведено четыре процедуры. Использование ЭТП позволяет расширить количество и географию поставщиков, что положительно сказывается на комплектации АТС и их стоимости. Предлагаем рассмотреть возможность также проводить торги на аналогичных ресурсах.

■ **С.В. КАТАРГИН,** ведущий специалист ПЭО ОАО «ПТП»:

— Из 29 процедур по закупке автошин, АКБ, масел и технических жидкостей, АТС и оборудования, 12 не состоялось по причине отсутствия заявок или заявка была подана одним претендентом. По остальным 19 процедурам на общую сумму 22,1 млн рублей нам удалось добиться снижения цен на 1,2 млн (-5,4%).

Использование ЭТП не привело к росту предложений и расширению географии участников. Да, просмотры есть, а до заявки дело часто не доходит. Участвуют в основном поставщики, с которыми мы и до этого работали. Наше предложение для

ЭТП «НЭП-Фабрикант» — сделать более лояльными условия доступа для поставщиков. Или, используя наработанный опыт, использовать другую ЭТП в тестовом режиме в течение двух-трёх месяцев.

■ **С.Д. СНУРНИЦЫН,** директор ООО «Дорстройсервис»:

— Проведено 47 процедур. ЭТП «НЭП-Фабрикант» является для нас удобным инструментом в решении вопросов по выбору поставщиков по минимальным ценам и без ухудшения качества. Хочется отметить большое количество приглашений, которые площадка направляет поставщикам для принятия участия в торгах.

■ **В.Е. БОЙКО,** директор ЗАО «Транс-Строй»:

— Нами было организовано 29 закупок на технику (в том числе лизинг и прямая закупка), автошин, масла, инертные материалы, битум. Большинство процедур не состоялось в связи с отсутствием необходимого количества предложений — не менее трёх.

География участников разнообразна, но предложений стало меньше, так как участники вносят сумму, которая, в случае проигры-

ша, не возвращается, а победитель процедуры закладывает её в цену товара, что сказывается на стоимости закупаемых ТМЦ.

Проанализировав проведение закупочных процедур на электронной торговой платформе «НЭП-Фабрикант», считаем необходимым:

- снизить ставки для участия или оплату производить только победителю;
- упростить механизм регистрации участников и получения электронной подписи;
- усовершенствовать (облегчить) процедуру проведения торгов.

■ **П.Л. ФЁДОРОВ** начальник ОТ, ПБ и БДД ООО «Нефтедорстрой»:

— Размещено 34 заявки по закупку щебня, битума, концентрата минерального, масел, автошин, АКБ. Работа через ЭТП позволяет привлечь новых поставщиков, расширить географию участников. Также это отражается в лучшую сторону на цене и качестве товара.

■ **С.Е. ШИРОБОВОК,** начальник ОМТС ООО «Дорос»:

— Проведено 38 торгов по приобретению нерудных и инертных материалов, битумов, автошин, масел, технической соли. ЭТП позволила практически в полтора раза расширить круг поставщиков, снизить стоимость по отдельным категориям ТМЦ. Например, при закупке в марте прошлого года 30

тыс. т щебня, еврофракций цена была снижена на 4,5%. Это позволило нам сэкономить более 1,5 млн рублей.

■ **Ю.В. ШВАЛЁВ,** директор ООО «Покачёвское УТТ»:

— Произведено 15 процедур по закупке АТС, автошин, автомасел и технических жидкостей. Предложений от поставщиков вне нашего региона было получено немного, — в основном участвовали уже известные нам поставщики. Качество товаров осталось неизменным, стоимость в некоторых случаях уменьшилась. В результате за 2020 год удалось сэкономить 421 тыс. рублей из запланированных 32 423 тыс. рублей.

■ **О.Ю. БАБИКОВ,** директор ООО «Усинское ТТУ»:

— Проведено 28 торгов по следующим группам товаров: АТС и ДСТ, смазочные материалы, автошины, автокамеры, колёсные диски.

Количество предложений от поставщиков увеличилось в разы, но не все участники соблюдают требования к лотам в разрезе сроки поставок/качество товаров. Это оставляет их за бортом от участия в закупках. В связи с географической удалённостью, многие участники из-за стоимости логистики стараются выиграть за счёт снижения качества.

ЭТП даёт возможность проведения переторжек с извлечением

наименьшей ценовой составляющей и сроков поставок. Анализ цен, их сопоставление с рыночными предложениями позволяют говорить о том, что эффект экономии даёт закупка от 300 тыс. рублей.

Отмечу, что ряд поставщиков, видя объявленный лот, но, не имея желания платить взнос ЭТП, проявляют назойливость, предлагая осуществить поставку товаров вне ЭТП.

■ **А.Л. СИМАНОВ,** директор ООО «Чернушинское УТТ»:

— Через ЭТП проведено 90 закупок, из них: 67 — по автошинам, 22 — маслам, 1 — АТС. Использование площадки не увеличило количество и географию поставщиков, поскольку поставщики неохотно регистрируются (нет специалистов, дополнительные расходы). На закупки редко заявляются дватри поставщика, чаще один.

■ **В.А. НЕКРАШЕВИЧ,** директор ООО «Лангепасское УТТ»:

— Проведено 17 торгов на поставку АТС и автошин. Использование ЭТП не увеличило количество предложений, круг и географию участников и поставщиков, а уменьшило, так как поставщики за участие вынуждены платить взносы на портал «Фабрикант». Взносы в случае проигрыша не возвращаются.

В качестве предложения к ЭТП «НЭП-Фабрикант»: существенно снизить размер оплаты при подаче коммерческого предложения, а также обеспечить проверку поставщиков на предмет благонадёжности.

ТВОРЧЕСТВО

# Поэт-дорожник – больше, чем поэт!

**21** марта в Москве зам. начальника Норильского дорожно-строительного управления ООО «ДТК Ямал» **И.А. Гринько** принял участие в... Нет, не в совещании на производственную тему. А в церемонии конкурса на соискание национальной литературной премии «Поэт года-2020», приуроченной к 150-летию **И.А. Бунина**. Поэтому сегодня на восьмой полосе нашей газеты поговорим не о прозе жизни, а о поэзии.

– **Игорь Анатольевич, расскажите о себе, с чего началось Ваше увлечение стихами?**

– Родился я в 1987-м в Советском Союзе, в городе-герое Одесса. Увлечение началось в детстве. Читать начал рано, лет в шесть. Читал запоем, особенно приключения. «Робинзон Крузо», «Хроники капитана Блада»... «Три мушкетера» – до сих пор любимая книга. А стихи никогда особо не читал. Спасибо учительнице русского языка и литературы, наверное, это Тютчев повлиял. В седьмом классе учили «О, как убийственно мы любим...». Когда читал, представлял картинку, эмоциональное состояние, как он писал, что переживал в этот момент. После этого потянуло на лирику.

Первый стих написал в 10 лет. Про окопы, бомбёжки, про солдата, который не знает, вернётся он домой или нет... Я его забыл на парте, он «ушёл» гулять по классам, дошёл до завуча. Вызвали, похвалили, я застенялся... и всё.

Потом писать стало некогда – в 13-ть пошёл работать. Детство пришлось на «лихие» 90-е. Мать осталась одна. Денег не хватало, приходилось крутиться, подрабатывать. Бралась с братом за всё. На стройке помогали каменщикам, рыли канавы, на рынках фуры разгружали...

Затем поступил в техникум, а когда переехали в Россию, пошёл по автодорожному направлению: окончил МАДИ. И всё это время не писал. А в том году, когда началась эпоха коронавируса и все перешли на удалёнку, открылось второе дыхание. Понемногу начал пописывать.

– **Знаете, пока такой портрет с авантурным уклоном вырисовывается...**

– Да, авантюризм, наверное, и преследует меня. Всю жизнь по командировкам. В этом смысле, в дорожном строительстве без здорового авантюризма нельзя. Наверное, поэтому в Норильске, за шесть с половиной тысяч километров от Краснодара, и работаю сейчас...

– **О Норильске поговорим чуть позже. Почему пошли в строители?**

– По мужской линии в семье я – строитель в пятом поколении. Отец был строитель, дед в войну строил мосты, переправы, после Победы восстанавливал страну. Прадед по архитектурной части – отстраивал Краснодар, тогда Екатеринодар... Это у нас в семье по наследству передаётся. Поэтому и поступил на автотодор, – надо идти туда, что получается лучше всего.



➤ И.А. Гринько после вручения медали «Иван Бунин 150 лет».

– **А стихи?**

– Нет, сейчас поэзия не в моде. Стихами жив, в смысле, сыт – не будешь... Мне нравится моя работа... Стихи – это хобби...

– **Какие темы Вам наиболее близки? Кто он, Ваш лирический герой?**

– Скорее всего, лирические отношения, любовь, иногда философские. Герой, он постоянно разный... Это тяжело объяснить прозой... Давайте, лучше прочту:

*Я проигрывал спор раз за разом с судьбой,  
Отвернувшись, друзья уводили на плаху,  
Но в толпе лицемеров я буду изгой,  
Не предам – в сердце нет места страху.  
Пусть меня не поймут, но я буду идти.  
Нужно в бой, но не видно победы.  
Сквозь печаль, одиночество, силы найти.  
Не сломится душа в мире этом.*

*Я не буду молчать, отвернувшись, стоять,  
Улыбаться, заискивать с кем-то...  
Моя честь – то, что Вам  
никогда не отнять,  
Не понять Вам меня в мире этом...*

*Я проигрывал спор раз за разом с судьбой,  
Часто падая, вновь поднимался.  
И пусть буду один, но останусь собой –  
Тем поэтом, что так и не сдался.*

– **Судя по этим строкам, Ваш герой-поэт одинок, он не встречает понимания среди окружающих его людей?**

– Сегодняшние реалии, когда видишь, что кругом происходит, меня порой просто пугают. Хочется вернуть XIX век, когда было достоинство, уважение людей друг к другу. Хочется верить в лучшее.

– **Ну, это уж совсем декадентство какое-то. В XIX веке всё было не так солнечно и романтично, как может показаться. По сути, Вы вторите поэтическому завещанию символиста Брюсова: «Юноша бледный со взором горящим...». Он тогда был, кстати, намного Вас моложе, – всего 23 года, и никто не звал его Валерий Яковлевич.**

– Не знаю, что и сказать...

– **Ваш герой и Игорь Гринько, – насколько это две большие разницы?**

– Это не одно и то же лицо. Очень мало людей знают, что я пишу. Но некоторые из читателей, – на сайте у меня их 2442, в Инстаграм – 600, – ошибочно полагают, что в стихах я пишу про себя, свою жизнь. Убедить в обратном практически невозможно, поэтому публикуюсь под псевдонимом. Игорь Анатольевич Романов (<https://stihi.ru/2021/04/12/7721>, – ред.).

– **Смотрите, тот же Брюсов сказал: «Художник не может большего, как открыть другим свою душу».**

– Душу – да, личную жизнь оставляю за кадром.

– **У Анны Ахматовой есть стихотворение «Тайны ремесла» о поэзии. А Ваши стихи растут из «какого сора»?**

– Тяжёлый вопрос... Они появляются сами по себе, не из чего. Они не зависят ни от настроения, ни от каких-то переживаний... Строчка порой возникает сама по себе... в самый неожиданный момент... Вот взять хотя бы этот стих... В Инстаграм человек написал одну строчку: «Я проигрывал спор раз за разом с судьбой». Я прочитал её и дальше уже не смог остановиться...

Когда приходят строчки, нужно сразу записывать. Потом стих дописать уже невозможно, то состояние ушло... Вот даже сейчас читал Вам, а уже не то, не то состояние...

– **А как же Юрий Олеся? Его девиз «Ни дня без строчки»?**

– Он был писатель. Талант. И он – другой человек.

– **Не продаётся вдохновенье, но можно рукопись продать...**

– Здесь есть ряд моментов. Стихи сейчас не кормят, и они девальвированы

– **Не продаётся вдохновенье, но можно рукопись продать...**

– Здесь есть ряд моментов. Стихи сейчас не кормят, и они девальвированы

лись – весь интернет заполнен рифмами на любой повод... Качай, не хочю. И ещё, я пробовал писать под заказ, но не получается. Нет в этих рифмах души, какая-то ерунда получается. А то, что нравится, само возникает.

Либо сразу получается законченное произведение, либо оно не получается вообще. Есть много четверостиший, которые, думаю, когда-нибудь закончу... Но вряд ли...

– **И вот мы возвращаемся к Норильску. Ваша профессия и сегодняшняя работа на севере являются источниками творческого вдохновения?**

– На Мокулаевском месторождении известняка мы работаем круглосуточно. Смены по 11 часов, и моё время полностью отдано работе. Это и творчество моё, когда к производственным вопросам подходишь с нестандартным решением.

Опережение плана – на 40%. И стараемся темп не сбавлять. Мы стараемся, но техника оказалась не готова к –45 градусам. Активированных дней этой зимой было много.

У нас люди фольгой ноги обматывали, чтобы было теплее. Ветра были такие, что только вдвоём-втроём можно было открыть дверь вагончика. Высота снежного покрова – до 5 метров. Этот снег с октября... И по сейчас. Если в октябре он меня радовал – я его давно не видел, то сейчас он в печёнках. Солнце от него так отражается, что ходим в солнцезащитных очках, чтобы глаза не спалили. Но гораздо хуже, когда его нет. Самое тяжёлое – это полярная ночь. Солнце поднимается над горизонтом на час и пропадает.

В общем, все подводные камни, которые могли получить от Севера, мы этой зимой нашли опытным путём. Нашли, как их исправить и, надеюсь, следующий сезон нам не принесёт новых сюрпризов.

Сегодня всего –17 (мы беседуем 23 апреля, – ред.), – это весна! В три ночи уже светло, – наступил полярный день. Люди начали гулять по городу, улыбаться. Ощущается душевный подъём, хочется что-то делать, куда-то стремиться... Увеличились объёмы перевозок у техники. Видно, что люди словно ото сна отошли. У самого настроение поднимается.

В конце мая ожидаем глобальной паводка. В июне обещают до +10.

– **У Высоцкого есть цикл стихов, посвящённых профессиям. Ваша профессия находит отражение в творчестве?**

– Напрямую, пожалуй, профессия ещё не представлена, есть про дорогу, скорость, постоянное движение, тягу к перемене мест... Дорожник связан с разездами. Думаю, что в будущем обязательно будут стихи о работе. Мы столкнулись с такой болотистой местностью, что у нас уже и бульдозеры тонули, мы их вытаскивали... Полярное сияние завораживает. Грех об этом не написать!

– **И в заключение традиционный вопрос: каковы Ваши творческие планы?**

– Особых планов нет. Сейчас по итогам конкурса готовится альманах со стихами участников. Год-полтора назад пару раз публиковали в газете. «Крымский вестник», кажется. Буду творить, когда посетит вдохновение... Искренне писать.

– **Желаю успехов! И напишите для нашей газеты, можно и в прозе, о том, как идут работы в Норильске, о коллегах, которые там работают. Это будет интересно и важно.**

– Попробую с большим удовольствием!

Беседовал Олег ОПУТИН