

Итоги работы за 8 месяцев
стр. 2

Растут требования заказчика
стр. 4-5

По стопам Мичурина
стр. 8

КОРОТКО

IX научно-практическая конференция ЗАО «Спецнефте-транс» состоится 26-29 октября 2017 г. на базе горнолыжного курорта Красная Поляна.

Из дочерних обществ поступило 43 доклада, конкурсной комиссией были отобраны лучшие из них. По двум направлениям — «Автомобильный транспорт» и «Строительство и прочее» будет представлено 16 научно-технических работ 24 авторов из 13 дочерних обществ ЗАО «Спецнефте-транс».

Также в рамках IX НПК пройдут «круглые» столы, командообразующий тренинг, экскурсии.

В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

НА ПЕРВОМ МЕСТЕ

Мыс Сибирский, пролив Северный, бухта Встречная

«Когалымское УТТ» обустроивает производственную базу на самом краю земли.

1 сентября на каменистом, рыжем ото мха и лишайника мысе Сибирский вырос большой белый холм. С расстояния 30 кабельтовых он был хорошо различим с борта арктического танкера, огибавшего Таймыр с востока. Рассмотрев его в бинокли, на высокоширотнике, шедшем из Хатанги, успокоились — не айсберг. Белые медведи приняли изменение привычной картины мира за уже давно ожидаемый ими дар небесной канцелярии, поэтому несколько не удивились. Снег в сентябре в здешних широтах не редкость, а скорее, за правило.

Возвышение метра в трехстах от кромки воды оказалось делом рук человеческих — огромный надувной ангар с буквами «СНТ» в красном квадрате. Здесь, а не под открытым небом, теперь будет храниться и ремонтироваться техника «Когалымского УТТ», задействованная на осваиваемом «ЛУКОЙЛом» Восточно-Таймырском лицензионном участке.

Именно с этой целью в конце августа бригада, во главе с директором УТТ, высадилась из вертолета на самом берегу океана. Сам пневмоарочник был доставлен из Архангельска по Северному морскому пути вместе с тремя дополнительными единицами транспорта и мехвагоном. Настоящая операция по заброске и десан-



«Когалымское УТТ» установило на полуострове Таймыр первое временное сооружение — пневмокаркасный ангар для техники.

тированию за Полярным Кругом. — Да не было это никакой операцией или экспедицией, — говорит директор УТТ **Е.Е. Аржанников**. — Сели мы вшестером в Когалыме в самолет, через два с половиной часа были в Хатанге. Оттуда вертолетом еще 420 км — пару часов, и мы на месте.

Правда, белый медведь был. За те две недели он два раза приходил. Но служба безопасности отогнала его обратно в море. Маялся по побережью туда-сюда километрах в полтора.

За год работы «Когалымского

УТТ» на Таймыре эмпирическим путем выявлено, что только «трэкол» способен нагнать на мишку жути. Больше он ничего не боится. Ни «КамАЗа», ни выстрелов.

— Возможно, он воспринимает вездеход, как другого самца. Тот ведь такой же белый, но только крупнее его, значит, сильнее. Поэтому охрана каждые два часа на наших «трэколах» патрулирует вокруг рабочего поселка.

Кроме трех вездеходов, на Восточно-Таймырском участке у «Когалымского УТТ» работает фронтальный погрузчик, легкий

гусеничный вездеход СМ-581 и «КамАЗ»-цистерна для питьевой воды. Вахта — шесть водителей.

Участок, который обслуживает техника УТТ, на побережье. Все доставляемые морским путем грузы выгружаются прямо на гальку. Здесь же, у причала, и расположен поселок на 25 человек. Проживание в вагончиках по четыре человека. Столовая, медпункт, баня, сушилка, телефонная связь, — все, что необходимо. Смена вахты — раз в месяц.

— Мы и подбираем сюда не абы кого, — говорит директор, — а

тех, кто зарекомендовал себя на «большой» земле, на кого можно положиться. И по состоянию здоровья подходят.

Производственная программа таймырского участка на этот год — 36 868 машино-часов. Для одного из крупнейших автотранспортных предприятий Западной Сибири — это даже не капля в море. Но участок — на особом счету. В 30 км от лагеря «ЛУКОЙЛ» бурит свою первую поисково-разведочную скважину на полуострове.

Окончание на стр. 6

РЕПОРТАЖ

Любой «КАПРИЗ» — за ваши деньги

— Выходя на рынок ППЦ, — рассказывает **Юрий Гаврилов**, коммерческий директор ЗАО «Капри», — мы позиционировали себя как предприятие, которое делает бочки высокого качества и заточено под индивидуальные потребности заказчика.

Этой стратегии завод придерживается и сегодня, спустя два десятка лет. Металл, количество отсеков, оси, подвеска, запорная арматура, способы налива и слива, одним словом, все, — согласовывается на предварительном этапе.

— Повторяющиеся заказы встречаются очень редко, — подтверждает **Дмитрий Павлов**, главный конструктор завода. — Покупатели часто хотят добавить какие-то индивидуальные опции, и задача конструкторского отдела — учесть эти пожелания.

Тут-то и родилось название для репортажа.

В 2017 г. питерский завод вошел в структуру Группы «Спецнефте-транс». «Капри» — это сокращенно от «Компания автоприцепов».

Офис «Капри» находится в Питере (что удобно для заказчиков, которые едут со всей России), а сам завод располагается за КАДОМ.

Поселок Павлово Ленинградской области. Цеха предприятия компактно встали на самой стрелке Невы и Мги. На проходной гостей встречают выстроившиеся во всей красе уже готовые полуприцепы. Но нас интересует не только конечный продукт, но и вся производственная цепочка.

— Вот это — 40-кубовая бочка, их у нас берет Красноярский край, — начинает «экскурсию» **А. Могучий**, заместитель директора. Андрей Викторович отработал на заводе почти двадцать лет, и, кажется, знает все не только о производстве, но и о заказчиках. — Они дизель таскают в Якутию

по автозимникам. Это 1 700 км только в одну сторону! Да он пока доедет, половину сожжет!!! Но, по-другому, никак! Нет, эту страну никто не победит!

■ Станочный интернационал

Участок раскройки и заготовки — начало всех начал.

— Мы делаем алюминиевые машины и стальные, — ведет дальше **Могучий**. — Алюминиевые на миллион дороже и материал мы берем только импортный. Вот этот — греческий. Они, паразиты, умеют катать лист повышенной точности по толщине, ширине, длине.

Ясно, что кроме материала, чтобы сделать хорошую бочку, нужна качественная заготовка. Если заготовка неточная — емкость в принципе не получится. Раскрой элементов для будущей цистерны производится на автоматической

линии плазменной резки.

— Здесь у нас собраны станки с ЧПУ. Это — плазма американская. Сейчас она лазером стрелнет. Глаза берегите, — предупреждает **А. Могучий** и вовремя. Через пару минут «американец» выдает четыре горячих, словно со сковороды, кругляша — будущие крышки. — А это — гильотина бельгийская, она рубит. Это — гибочный станок. Это — местные жители. Они живут в поселке, а работают на заводе. Здесь сохранили лицей, где дают рабочие специальности. Операторы ЧПУ — это состояние души, мы их бережем.

— Вот это — чешский портал, — к разговору подключается заместитель директора по производству **Р. Лисовский**. Руслан Леонидович в этой должности с 2010 г., в прошлом году ушел, но со сменой собственника вернулся. — Сегодня мы внедряем новую технологию, чтобы обечайку для будущей бочки одним листом замыкать, а



Директор ЗАО «Капри» А.А. Самсонов: У завода большой опыт работы и потенциал.

не руками дорезать, как раньше. Это позволит избежать дополнительного сварного шва. Периметр емкости у нас — семь метров, а длина рабочего стола была всего шесть. Вместе с чешскими товарищами мы удлиннили его на недостающий метр.

Окончание на стр. 7

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

В «Усинском ТТУ» готовятся выйти на строительство автостанции.

Общество ведет подготовку к оказанию транспортных услуг при строительстве и содержании зимних автодорог на участке Ю.-Хильчунское и Ярейское месторождений ООО «ЛУКОЙЛ-Коми». Протяженность участка составляет 147 км, производственная программа по его обслуживанию — более 264 тыс. машино-часов.

Работы будем вести по субподряду, через коллег из ЗАО «Транс-Строй». С этой целью обществом в рамках дополнительной инвестиционной программы закуплено 32 единицы ТС на сумму 186,8 млн рублей, — сообщила заместитель директора «УТТУ» по экономике Л.Г. Филиппина. — Это 17 бульдозеров, 13 фронтальных погрузчиков и два фрезерно-роторных снегоочистителя «Кировец». Таким образом, мы уходим от привлечения сторонней техники. Самый серьезный парк, ключевые позиции, мы должны иметь свои.

Это и дополнительные доходы, и повышение надежности, качества предоставляемых услуг, — подчеркнула Людмила Георгиевна. — Поступление транспортных средств ожидается в октябре-ноябре, с выходом на объекты работ с первого декабря. Параллельно идет работа по набору персонала, — предстоит принять на сезонную работу 110 человек.

Кроме этого, с ноября «УТТУ» приступает еще к одному крупному проекту — предоставление транспортных услуг по трехлетнему тендеру АО «Архангельскгеодобыча», которое занимается разработкой крупнейшего в Европе алмазного месторождения им. В.П. Гриба. До этого, общество работало на территории ГОКа по субподряду.

ООО «Ремспецтранс-2» продолжает подготовку к открытию сервисного центра «КамАЗ» в г. Усинске.

Обучение специалистов по требемым специальностям выполнено на 50 %, вторая половина будет обучена в течение сентября. Приобретено 90 % оборудования, необходимого для открытия ЦС.

После выполнения всех требований, аттестационной комиссии ПАО «КамАЗ» будет повторно рассмотрена заявка общества на присвоение статуса корпоративного сервисного центра «КамАЗ».

Была одна, но большая. Станет три, но мобильных.

С первого октября в ЗАО «Транс-Строй» вместо одной автоколонны станет три. Такое решение принято для повышения оперативности взаимодействия производственных участков и грузоперевозящих мощностей общества. Разделение и закрепление техники произойдет по географическому принципу — за объектами выполнения работ.

Кроме этого, с целью использованием модуля «Управление производством ДСО», в составе производственного отдела выделена группа по обработке информации. Как отметил начальник планово-экономического отдела общества С.В. Макаров, это освободит основных специалистов от рутинных операций, позволит лучше контролировать и анализировать сводки о выполнении производственной программы, рационально использовании ресурсов.

ПРОИЗВОДСТВО



Вычеслав Александрович, как-то показатель работы Группы «Спецнефтетранс» в первом полугодии?

— Все основные производственные показатели компаний выполнены. План по доходам за первое полугодие Группой «Спецнефтетранс» выполнен на 105 %, дополнительно получено около 760 млн рублей. Большую часть дополнительных доходов дали автотранспортники. Прежде всего, хотелось бы отметить: «Почетское УТТ», которое перевыполнило план на 163 млн рублей, «Когальмское УТТ» — 149 млн рублей, «Нижневожское УТТ» — 82 млн рублей, «ПТП» — 53 млн рублей. На протяжении всего этого периода наблюдается положительная тенденция по объемам работ и у дорожных обществ.

Можно ли говорить о том, что тот спад, который в последние годы имел место в дорожном строительстве, миновал?

— Рост связан с увеличением заказов у нефтяников и с увеличением финансирования строительства и реконструкции дорог в регионах. Примером можно привести чернуштинский «Дорос», который активно взаимодействует с Управлением автомобильных дорог и транспорта Пермского края. Работают с муниципалитетами западносибирские дорожники — «Дорстройсервис» и «Нефтедорстрой».

Важно, что развивая это направление, мы выходим на более технологичный уровень: полный цикл работ, от разработки проекта, до укладки асфальтобетона и установки дорожных элементов, с применением современных материалов.

Какая работа проводится в этом направлении?

— В этом году мы активно обновляем парк, занятый в дорожно-строительной деятельности. В частности, с этой целью годовая инвестпрограмма «Усинского ТТУ» была увеличена более чем в два с половиной раза, — до 400 млн рублей. Дополнительно приобретается самосвальная техника, бульдозеры, экскаваторы, погрузчики. Это связано и с ростом объемов дорожно-строительных работ в данном регионе, и замещением субподрядной техники. «Дорстройсервис» в июле подписал договор о приобретении новейшего асфальтоукладочного комплекса фирмы «Wirtgen International» (Германия) — это асфальтоукладчик и четыре катка — общей стоимостью более 55 млн рублей. Кроме этого, общество в текущем году начало применять современные технологии производства асфальтобетона с использованием полимерных композиций.

При этом важно понимать, инвестируя в транспорт и технологии, необходимо готовить квали-

«Спецнефтетранс»: всегда в развитии

Новая техника, технологии, активы — залог успеха компании

О работе компании в первом полугодии и перспективах развития рассказывает заместитель генерального директора по производству ЗАО «Спецнефтетранс» В.А. Балаев.

финишные кадры, способные их эффективно применять.

Для информации:

В текущем году на базе «Тюменского индустриального университета» Группа «Спецнефтетранс» реализует программу повышения квалификации для линейных ИТР.

Среди тех, кто сел за парты, начальники автоколонн и участков, механики, мастера, инженеры служб эксплуатации, производственные работ почти из полупутора десятка дочерних обществ компании. В рамках этого образовательного проекта более 60 молодых перспективных сотрудников повысят свою квалификацию.

Какая работа проводится по усилению на новых рынках?

— Приведу несколько таких примеров. В течение первого полугодия ООО «УТТ-1» удалось выйти на запланированные объемы по договору с ООО «КАТК-нефть» по новому для себя виду деятельности — проведению ПЗР при гидроразрыве пласта. Подтянули затраты, улучшили логистику, наработали компетенции. «Дорстройсервис» продолжает поэтапное увеличение задействованного транспорта и персонала на Восточно-Мессояхском месторождении, разрабатываемом АО «Мессояхнефтегаз».

Если говорить о других перспективных проектах, то четыре наших западносибирских автотранспортных общества участвуют в конкурсном отборе ООО «Газпромнефть-Снабжение» (до черное общество «Газпром нефть», оказывающее услуги транспортной и складской логистики — ред.) по получению и развозу грузов от центров приемки по регионам деятельности компании в ЯНАО и ХМАО. Эти значительные дополнительные объемы работ нам интересны в части выхода на соседние регионы, в которых «Спецнефтетранс» на данный момент практически не представлен. Это продолжительные по срокам, пятилетние контракты с опцией продления на два года. Результаты отбора станут известны в конце сентября — начале октября, поэтому, чтобы дальше говорить на эту тему, давайте дождемся результатов.

— Какие инфраструктурные проекты, направленные на снижение

затрат, повышение конкурентоспособности, реализуются сегодня в компании?

— В обществах проводятся работы по модернизации инженерных систем. В частности, завершается строительство блочно-модульной водогрейной газовой котельной и газопровода на производственно-технической базе ООО «Усинское ТТУ» в п. Верхнеколвинск. В новый сезон база выйдет с новой более надежной и экономически выгодной теплогенерацией.

В «Когальмском УТТ» в этом году реализуется проект по реконструкции двух автостоянок. Первая — на центральной базе общества — пример возвращения в оборот неиспользуемых помещений. Маспосклад, который был выведен из эксплуатации восемь лет назад, переоборудован в стоянку под легковой транспорт на 30 мест с хорошей вентиляцией и освещением. Вторая теплая площадка — на месторождении «Дружном». В целях снижения затрат, там закрыли отдельно стоящий АБК, а все административные помещения сконцентрировали в здании автостоянки.

В рамках программы по улучшению бытовых условий работников «Когальмского УТТ» в сентябре будет запущен в строй новый банно-прачечный комбинат со скважиной и системой очистки воды, хорошими душевыми.

Из крупных перспективных проектов социально-бытового направления следует отметить строительство в г. Усинске общежития на 80 мест и столовой. В этом году будут проведены проектирование, изыскательские работы, отбор подрядчика. К концу следующего года новый жилой комплекс для работников «Транс-Строя», «Усинского ТТУ» и «РСТ-2» должен быть введен в строй. Стоимость объекта — 50 млн рублей.

Также ведутся переговоры о строительстве мобильной подстанции на Имилорском месторождении, одном из крупнейших новых месторождений Западной Сибири, разрабатываемом ПАО «ЛУКОЙЛ». Таких проектов у нас еще не было. Мы планируем уйти от капитальной привязки к месту базирования, используя быстровозводимые конструкции. Нефтяники двигаются дальше, и мы будем идти вместе с ними. Чем меньше будет перегон транспорта, тем меньше затрат.

— Недавно в структуру Группы «Спецнефтетранс» вошел новый производственный актив —

ЗАО «Капри» в г. С.-Петербурге. Какие задачи стоят перед заводом по производству пришедшей техники?

— С заводом «Капри» компания связывает серьезные перспективы. На его площадке, используя нарабатанные компетенции и опыт, планируется сконцентрировать машиностроительную кластер Группы «Спецнефтетранс» и активно развивать его.

Сегодня предприятие реализует большой контракт с коллегами из другого дочернего общества компании — «ЛК-Транс-Авто» (г. Волгоград) на поставку 28 алюминиевых полуприцепов. Производственный план «Капри» на текущий год — выпуск 140 единиц техники.

Помимо традиционной продукции, завод расширяет линейку выпускаемой техники. В текущем году будет налажен выпуск новых моделей — «АКН-10» и автоцистерн для перевозки метанола. Идет разработка модернизированного термоизолированного ППЦ для перевозки горячего битума.

Кроме этого, реализуется свежий и актуальный для Группы «Спецнефтетранс» проект по реконструкции ППЦ. Достоинства его очевидны.

Во-первых, это дополнительный объем работ, которым можно дифференцировать неравномерность загрузки мощностей завода.

Во-вторых, на рынок выведен абсолютный новый продукт. Это конкурентное преимущество завода.

В-третьих, нормализуется процесс выбытия старой и неответственной техники в обществах Группы. Кроме этого, улучшается конкурентная среда в регионах деятельности, поскольку участники уже не смогут скупать у наших обществ старые прицепы за копейки.

— Благодаря Вас за беседу, Вячеслав Александрович.

— В заключение следует добавить, что реализация проектов, о которых мы с Вами говорили сегодня, позволяет, с одной стороны, повысить конкурентоспособность и привлекательность компании в глазах заказчика за счет обновления парка, новых технологий и снижения затрат.

С другой стороны, создавая более благоприятные условия для работы и отдыха работников, мы привлекаем и удерживаем наиболее квалифицированные кадры, повышаем производительность и эффективность труда.

— Это взаимосвязанные процессы, которые развиваться друг без друга, не могут.

Интервью вел Олег ОПУТИН.

ПОКАЗАТЕЛИ	Основные показатели деятельности Группы «Спецнефтетранс»	
	За 8 мес. 2017 г. (факт)	К плану 8 мес. 2017 г. (%)
Производственная программа по АТС (тыс. маш.-ч)	9 375	103 %
Общий объем грузоперевозок (тыс. тн)	2 416	128 %
Среднесписочное количество ТС (с учетом субподряда)	7 295	100 %
КИП по ТС, задействованным в программе в раб. дни (%)	70,4	101 %
Объем инвестпрограммы, без НДС (млн руб.)	1 282	76 % *
Количество приобретенной техники (ед.)	307	87 % *
Содержание автодорог (км)	11 669	101 %
Строительство и содержание зимних автодорог (км)	1 863	99 %
Капремонт дорог и площадок (тыс. м ²)	1 540	103 %
Капстроительство дорог и кустовых площадок (тыс. м ²)	4 014	106 %
Среднесписочная численность персонала (чел.)	11 636	98 %

Примечания: * — к плану 2017 г.

ЕСТЬ ПОВОД!



О работе по развитию автоматизированных систем учета и баз данных рассказывает заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике О.В. Филиппов:

— По итогам совещания руководители дочерних обществ компании летом 2007 г. была утверждена Стратегия развития транспортной компании «Спецнефтетранс» на период 2007 — 2010 гг. Целями политики в области информатики были обозначены:

1 Организация системы «Автоматизированного управления предприятиями» на базе единого программного обеспечения.

2 Создание системы оперативного получения максимальной полной, достоверной информации и ее обработки, способствующей принятию руководством компании эффективных управленческих решений.

Поэтому создание 22 августа 2007 г. Информационно-технологического центра, перед сотрудниками которого была поставлена задача обобщить нарабатанный опыт и выработать предложения по дальнейшему развитию ИТ-направления, стало закономерным решением.

Для достижения этих целей необходимо было произвести реорганизацию сознания и включить в процесс через компьютер и соответствующий программный продукт не только экономических и финансовых топ-менеджеров, но около двух тысяч специалистов и служащих среднего звена дочерних обществ компании.

Поскольку бухгалтерские службы на тот период были наиболее подготовлены к работе на компьютере и с цифрами, то первым на платформе 1С был сделан продукт под буючет. И бухгалтеры первыми оценили огромную экономию времени и ресурсов, которую дала новая система. Это уже были не привычные «шахматки» оборотов между счетами или главная книга, которые ранее вели на бумаге.

Огромные пачки путевых листов в обществах на тот период также выписывались ручкой. Это влияло на выход техники, качество сведений в путевых листах и т.д. Поэтому вторым шагом решили сделать внедрение автотранспортном. Сегодня, наработав базу и совершенствуя систему, мы можем видеть финансовый результат по каждой единице техники. Если видим убытки, то начинаем разбираться, — в чем причина? Аналитика позволяет принять решение: либо, при подготовке к тендеру, повысить тариф, либо списать машину или заменить на аналог с меньшей себестоимостью или оптимальной системой затрат.

Будем уникальны, как обычно

Роль ИТ-технологий в развитии автотранспортного бизнеса возрастает с каждым годом

Негромкая дата. На днях исполнилось 10 лет с момента начала работы по созданию единой Корпоративной Информационной системы управления в ЗАО «Спецнефтетранс».

После перехода на восьмерку, которая давала большие возможности автоматизировать производство, зашли на бюджетирование — сделали управленческий учет. К тому времени Группа «Спецнефтетранс» уже значительно выросла, а у всех обществ формы отчетности были разные. Поэтому было принято совершенно логичное решение сделать общую, консолидированную отчетность. И вот мы работаем на этой программе уже более пяти лет.

Создаваемая система позволила выявить узкие места относительно запасов: мы сразу стали видеть, какие из материалов являются неликвидами и хранятся с превышением сроков хранения.

Когда среди видов деятельности компании появился лизинг, был разработан соответствующий модуль, в который загрузили огромный пласт информации: договоры, расчет платежей, контроль над ними.

Уже в этом году переавтоматизировали модуль по инвестиционной деятельности и теперь компания имеет возможность мониторить исполнение инвестпрограмм в разрезе каждой приобретаемой единицы техники. Система уже на этапе рассмотрения позволяет отобрать лучшие инвестпроекты, помогает выбрать решение, как эти проекты сделать лучше.

Сейчас на доработке находится модуль по управлению производством в дорожных обществах. В нем зашито три функции управления: транспортом, материалами, персоналом, что позволяет полностью управлять строительным процессом.

Вы были одним из активных сторонников разработки и внедрения этого продукта. Каким образом он повлиял на эффективность дорожно-строительной деятельности?

— Проекты КИС — сложные в администрировании. И то, что я перечислил выше всего за несколько минут, на практике потребовало большой кропотливой вдумчивой работы. По абсолютному счету мы этим и занимались все прошедшие десять лет. И сейчас продолжаем совершенствовать.

ИНВЕСТИЦИИ



С.А. АЛЕКСАНДРОВ, начальник УЗиФ ЗАО «Спецнефтетранс»:

— Согласно утвержденной инвестиционной программы уже осуществлена поставка 194 ТС, контрактировано еще 129 единиц техники. Всего приобретено 505 ТС на сумму около 2,1 млрд рублей.

Совместно с Минпромторгом РФ компания в текущем году реализует льготную программу лизинга автомобильной, строительной-дорожной и коммунальной техники. В лизинг будет приобретено 406 единиц транспорта на общую сумму около 2 млрд рублей. Это выше изначально запланированного на этот год уровня и значительно превосходит объемы лизинговой программы минувшего года. Напомним, в 2016 г. было приобретено 357 ТС на сумму около 1,3 млрд рублей. Благодаря этому, ожидаемая сумма бюджетных субсидий составит 72,2 млн рублей.

в своей зоне ответственности эффективное управление.

По итогам совещания было предложено разработать интерфейс, которым было бы удобно пользоваться в полевых условиях. Когда все крутом экстремально: связь плохая, погода — дрянь, времени мало, а работы много... Две-три кнопки, и ничего лишнего, как на планшете. Чтобы без всяких наворотов, мелких шрифтов, чтобы все было интуитивно понятно. В середине августа техническое задание на интерфейс было выдано на разработку.

Очень важно, что подобные системы вырабатывают культуру производства. Разрабатывая их, мы движемся в правильном направлении. Думаю, что благодаря этому модулю, мы опять будем уникальны, как обычно.

Каковы перспективы дальнейшей деятельности КИС?

— За этот период нам удалось построить одну из лучших в автотранспортной отрасли информационную систему. КИС позволяет принимать управленческие решения, используя аналитику, взвешивая цифры, понимая, что происходит: до одного машино-часа разложить экономикой.

В будущем, что ждет КИС, — это переход на облачный сервис по Группе «Спецнефтетранс», который унифицирует на единой платформе методологию ведения всех производственных, учетных, управленческих процессов. Кроме этого, мы хотим перейти на автоматическую выписку путевых листов.

При доводке этого продукта мы с заместителем директора ИТЦ М.Ю. Никулиным решили в первую очередь облегчить участь линейного персонала: мастеров, начальников участков. Потому что реально ими никто до этого не занимался, никто их не слышал. Для успешного решения задачи важно, чтобы эти люди со своей стороны определили, что должно быть в модуле.

Эта тема была актуализирована в конце июня на совещании в «Доросе», где напрямую начальникам участков задали вопросы: «Управлять транспортом вам надо?» — Оказалось, надо! Управлять материалами, чтобы видеть остатки? — Надо! По персоналу: хотите знать, кто у вас на участках работает? Все оказалось надо.

В очередной раз убедились: когда ты с людьми начинаешь разговаривать, вникать в их проблемы, а не просто спускаешь сверху команды, они выныривают из повседневной суеты, стройки, пыли; начинают вести себя как менеджеры и думать, как выстро-

ить эту систему.

— Каким образом повлиял этот проект на эффективность дорожно-строительной деятельности?

— Благодаря этому, ожидаемая сумма бюджетных субсидий составит 72,2 млн рублей.

Следует положительно оценить и внедрение в промышленную эксплуатацию модуля «Планирование и контроль финансовых показателей инвестиционных проектов». Если до введения модуля только 73 проекта из 100 направленных обществами утверждались головной компанией, то сейчас этот показатель вырос до 88 %.

Главное преимущество модуля — прозрачность финансовых результатов при реализации инвестпроектов за счет автоматизации мониторинга и привязки затрат к объекту инвестиций. Формируются статистические данные для последующего более эффективного распределения инвестиций. Появляется возможность сравнения реализации по однопольным ТС. Благодаря модулю произошло ускорение анализа результатов, снизилась трудоемкость при процедурах бюджетирования.

РЕМОНТ

Проверим тормоза



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

Если гора не идет к Магомету, то... чтобы не выдергивать технику с месторождений, ООО «Ремспецтранс-1» запустил в эксплуатацию мобильный диагностический тормозной стенд.

— Оборудование приобретено в рамках инвестпрограммы ООО «Когальмское УТТ» и передано нам в аренду, — сообщил Р.А. Коньков, директор ООО «РСТ-1». Объем инвестиций на приобретение данного оборудования и ввода его в эксплуатацию составил порядка 1,9 млн рублей.

Стенд СТМ 13000.01 позволяет производить широкий спектр необходимых измерений тормозных систем всех типов легковых и грузовых автомобилей с нагрузкой на ось до 13 т.

Основным заказчиком новой услуги выступает «Когальмское УТТ». Согласно графику запланировано проведение диагностики ТС, работающих на объектах Повховского, Теврино-Руссинского, Ватьганского и Южно-Янгунского месторождений с расстояниями между ними от 50 до 150 км. До конца года необходимо осуществить проверку 1 214 тормозных систем. И это без учета повторных проверок после устранения выявленных неисправностей.

Таким образом, использование мобильного тормозного стенда, который можно доставить к месту проведения диагностики даже в прицепе для легкового автомобиля, позволяет снизить холостые пробеги техники.

Для обеспечения работы стенда в местах дислокации в июне-июле УТТ было произведено переоборудование линии ТО автоколонны № 7 (Повховское м/р) и автоколонны № 10 (Теврино-Руссинское м/р), проведены строительные монтажные работы по подготовке установочных площадок. В сентябре запланировано размещение стенда на ремонтном участке № 2 «РСТ-1», расположенном на Ватьганском месторождении.

— Внедрение нового мобильного диагностического оборудования является продолжением целенаправленной работы по внедрению планово-предупредительных ремонтных работ, — говорит директор «РСТ-1». — Стенд позволяет на 100 % охватить парк заказчика для выявления возможных неисправностей тормозных систем и своевременного их устранения. Это позволяет обеспечить исправность АТС, повысить безопасность движения и культуру обслуживания заказчика, снизить простои техники в ремонте и число случаев хищения техники с линии.

На сегодняшний день доля планово-профилактических работ с сопутствующим ремонтом составляет 24 % в годовой производственной программе «РСТ-1».

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

В сентябре ООО «АТП-СНТ» сменило прописку.

Администрация общества и парк ТС теперь сконцентрированы на производственной базе по адресу: 141143, Московская область, Щелковский р-н, д. Медвежий Озера, ул. Сосновая, д.10. На базе с развитой инфраструктурой площадью 1,7 га располагаются теплые стоянки для грузового транспорта, склады, мойка, здание офиса и другие помещения.

Освободившаяся база в г. Видное будет сдана в аренду. Также в рамках мероприятий по оптимизации затрат идет реализация невостребованной техники, штатная численность общества приводится в соответствие к производственной программе.

«Лангепасское УТТ» увеличивает производственную программу по объектам основного заказчика.

Между обществом и ТПП «Лангепасснефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» были заключены дополнительные соглашения на оказание автотранспортных услуг по вывозу НДС с геологоразведочных скважин, доставке бурового оборудования, цемента, обсадной трубы, проведению планировочных и буксировочных работ на Западном-Покамазовском, Лас-Еганском, Северо-Егурьяхском, Урвском месторождениях. Объем дополнительных услуг составил 24 тыс. машино-часов на сумму свыше 30 млн рублей. Более половины из них было оказано в первом полугодии.

Также обществом перевыполнен план первого полугодия по автоуслугам при заводе бригадного оборудования для ООО «КРС Евразия» — на 17 тыс. машино-часов на сумму более 28 млн рублей.

ЗАО «Нижневолжское УТТ» перевыполнило план первого полугодия на 82 млн рублей.

В начале года обществу удалось одержать победу в двух лотах тендера АО «РИТЭК» ТПП «Волгограднефтегаз», выиграв тендеры на оказание автотранспортных услуг для ООО «ЛУКОЙЛ-КГПЗ», филиала ООО «ЛУКОЙЛ ЭПУ Сервис», ВРУ ООО «ЛУКОЙЛ-Энергосети».

В данный момент общество готовится к повторному трехлетнему тендеру по оказанию транспортных услуг на объектах ТПП «РИТЭК-Самара-Нафта». В случае успеха, речь идет о заделывании в новом регионе — Самарской области — порядка 60 единиц техники.

Дорожники ООО «Нефтедорстрой» благоустривают родной Урай.

Минувшим летом для предприятия наиболее значимыми проектами развития городской инфраструктуры стало строительство инженерных сетей микрорайона 1 «А» и реконструкция площади «Планета звезд».

Строительство сетей, общей стоимостью 39,2 млн рублей, позволит обеспечить коммунальными услугами почти 17 тыс. м² жилья в микрорайоне. Площадь «Планета звезд» является центром проведения городских культурно-массовых мероприятий. В ходе реконструкции (стоимость около 18 млн рублей) из плитки на ней была выложена схема Солнечной системы. По периметру площади установлено освещение и ограждение, высажены кустарники, обустроены парковочные места.

Кроме этого, с помощью приобретенного в июне комплекса для нанесения дорожной разметки «GracoLineLazer 5 900», дороги города приобрели надлежащий вид в кратчайшие сроки.

«КРУГЛЫЙ» СТОЛ

Основа сотрудничества — ответственное партнерство

Светлые нефтепродукты — это 75 % объема грузоперевозок автотранспортных обществ Группы «Спецнефтетранс». О новых тенденциях, рисках и перспективах на этом рынке — в предлагаемом ниже материале.

К истории вопроса

В 2006 г. НК «ЛУКОЙЛ» начала передачу Группе «Спецнефтетранс» транспортных подразделений нефтеперерабатывающего и сбытового сегментов.

ЗАДАЧА: Обеспечить бесперебойную доставку СНП на АЗС компании на территории трех десятков субъектов РФ в Волго-Вятском, Северо-Западном и Центрально-Черноземном регионах, в Нижнем Поволжье и на Западном Урале.

РЕЗУЛЬТАТ:

- Оптимизация затрат заказчиков посредством внедрения современных принципов диспетчеризации и логистики, систем контроля и мониторинга над сохранностью перевозимого груза.
- Глубокая модернизация парка (средний возраст тягачей снижен до трех лет, средняя грузоподъемность прицепа парка повышена до 30 м³, начато внедрение системы нижнего налива). Объем инвестиций на эти цели за последние пять лет составил около 1,5 млрд рублей.



День сегодняшний



С.Н. БАРАНОВСКИЙ, начальник управления автотранспортно-технологического обеспечения (УАТО) ЗАО «Спецнефтетранс»:

прогнозировали снижение объемов перевозки. За 8 месяцев они оказались несколько ниже прошлогодних — перевезено 1,815 млн тонн, тем не менее, это практически на треть выше плановых показателей. Грузооборот за этот же период составил 316 952 тыс. ткм, — 121 % к плану.



А.А. ЖИРНОКЛЕЕВ, директор ООО «ЛК-Транс-Авто»:

Объемы по перевозке СНП для ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» на 2017 г. составляют более 1 млн тонн. В перевозке задействовано 128 автомобилей и 123 полуприцепа. Во втором квартале приобретено 13 седельных тягачей Mercedes-Benz Axog и пять новых

Тенденции рынка

УАТО:

— За последние пять лет под влиянием тендерных процедур, инфляционных процессов мы наблюдаем фактическое снижение тарифов на перевозку СНП. Возможность повышения тарифов предусматривает только компенсацию топливной составляющей.

На протяжении длительного периода, за счет изыскания внутренних резервов, оптимизации затрат и логистики перевозок нам удавалось сдерживать рост тарифов. Но сегодня отрасль выходит на совершенно новый, более технологический уровень оказания услуги. При значительном выросте требований и затратах на дооборудование парка и на эти цели, мы достигли уровня, когда внутренние резервы исчерпаны.

В ситуации, когда прежние тарифы уже не покрывают стоимости услуги, перевозчики вынуждены выбирать: либо снижать качество услуги, либо, чтобы не работать в убыток, избежать заключения подобных контрактов. Каждый для себя свой выбор делает сам. Поскольку речь идет о перевозке опасных грузов, значительных рисках и высокой ответственности перед заказчиком, первый вариант для Группы «Спецнефтетранс» абсолютно неприемлем.

— Следует отметить следующие основные тенденции развития рынка перевозок наливных и фасованных нефтепродуктов.

«ЛК-Транс-Авто»:

— Следует отметить следующие основные тенденции развития рынка перевозок наливных и фасованных нефтепродуктов. Повышены требования по организации перевозок СНП. В частности, усилен контроль над несанкционированными останковками и отклонением от маршрута, отклонением навигации. Добавились дополнительные затраты на расход пара при подготовке емкостей при перемене перевозимого продукта.

Заказчик стремится сохранить качество и количество перевозимого продукта и свои финансовые результаты, в том числе посредством ужесточения штрафных санкций и, при этом, не повышая стоимость услуг.

В минувшем году, реализовав проект по замещению железнодорожного транспорта автомобильным при доставке СНП в Волгоградской, Саратовской, Ростовской областях, Калмыкию, мы вышли с нашим заказчиком — ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» — не только на более высокие экономические по-



В Группе «Спецнефтетранс» внедряют новейшие разработки и IT-технологии для повышения сохранности перевозимых нефтепродуктов.

казатели, но и на новый уровень взаимопонимания и доверия. Нам удалось расширить ряд узких мест, связанных с загрузкой на нефтебазе, а создание круглосуточной диспетчерской службы уместило контроль над сохранностью груза.

Как следствие, в текущем году по предложению заказчика география проекта была расширена: «ЛК-Транс-Авто» осуществляет доставку топлива с Волгоградской нефтебазы и на АЗС в Астраханской области.

Еще одним значимым проектом этого года является заключение договора с ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» по организации доставки СНП в Ростовский регион с Волгоградской, Красносулинской, Николаевской, Павловской и Энемской нефтебаз.

Для доставки СНП мелкооптовым клиентам и сельхозпроизводителям мы оборудовали часть парка системой скачивающего оборудования с гидравлическим приводом. Для организации этой работы были проведены совместные совещания с фермерами, представителями ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт». Заключение соответствующих договоров позволило ОАО «ЛК-Транс-Авто» увеличить ежедневный объем доставляемых СНП.

— Говоря о результатах тендерных кампаний последних лет в сегменте перевозок СНП, можно отметить следующие тенденции:

«АТП-СНТ»:

— Важно понимать причины нашего отказа от участия в тендере ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» в декабре 2016 г.

Мы стоим на позиции, что обязательным условием партнерского договора является взаимная ответственность сторон. Перевозчик и заказчик эквивалентно отвечают за загрузку транспорта, организацию эффективной логистики перевозок, простои на нефтебазе и при разгрузке продукции. Не должно быть так, что только одна сторона несет всю полноту ответственности. Тем более в случае, когда заказчик планирует и осуществляет администрирование процесса перевозки в полном объеме.

Хотя опыт ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт», который еще пять лет назад делегировал нашим коллегам полномочия по вторичной диспетчеризации перевозок СНП по Н. Новгороду, показал эффективность такой схемы работы.

При изучении новых, предложенных «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» условий работы, мы пришли к выводу, что величина тарифа не соответствует существенно возросшим требованиям. Расценки на следующие три года практически остались на уровне 2014 г. Индексация составила 2–5%. Доллар за это время, как мы знаем, подорожал практически вдвое. Цены на импортные тягачи, запчасти и комплектующие к ним напорному привязаны к валютному курсу. Кроме этого, за этот период существенно выросли требования транспортного законодательства: запущена система «Платон», снижение допустимой нагрузки на ось, активно вводится табриотом-везовой контроль ТС с убийными штрафами за перевес. Их соблюдение приводит к росту затрат, которые также необходимо учитывать при формировании тарифа.

Расчеты показали, что в предложенных условиях обеспечить качественное предоставление услуги заказчику и, при этом, сохранить положительную рентабельность перевозок, невозможно. Поэтому, чтобы не повести заказчика и не работать в убыток, мы приняли решение в тендере не участвовать, о чем заблаговременно предупредили сбытовую организацию.

О конкуренции

— Если главным критерием оценки перевозчика сделать самую низкую цену, то это отсечет ответственные компании, которые инвестируют в парк, IT-технологии, логистику, подготовку персонала. Именно эти позиции обеспечивают сохранность груза и безопасность грузоперевозок.

Тогда на выходе руководитель сбытовой организации может получить, извините, шантрапу, которая идет в этот бизнес с одной целью — получить доступ к перевозимым нефтепродуктам. Со всеми вытекающими отсюда последствиями и репутационными издержками.

Поэтому важно, чтобы со стороны заказчика было желание получить надежного, адекватного перевозчика. И счастье перевозчика — понимающий это заказчик.

«АТП-СНТ»:

— Важно понимать причины нашего отказа от участия в тендере ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» в декабре 2016 г.

Мы стоим на позиции, что обязательным условием партнерского договора является взаимная ответственность сторон. Перевозчик и заказчик эквивалентно отвечают за загрузку транспорта, организацию эффективной логистики перевозок, простои на нефтебазе и при разгрузке продукции. Не должно быть так, что только одна сторона несет всю полноту ответственности. Тем более в случае, когда заказчик планирует и осуществляет администрирование процесса перевозки в полном объеме.

Хотя опыт ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт», который еще пять лет назад делегировал нашим коллегам полномочия по вторичной диспетчеризации перевозок СНП по Н. Новгороду, показал эффективность такой схемы работы.

При изучении новых, предложенных «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» условий работы, мы пришли к выводу, что величина тарифа не соответствует существенно возросшим требованиям. Расценки на следующие три года практически остались на уровне 2014 г. Индексация составила 2–5%. Доллар за это время, как мы знаем, подорожал практически вдвое. Цены на импортные тягачи, запчасти и комплектующие к ним напорному привязаны к валютному курсу. Кроме этого, за этот период существенно выросли требования транспортного законодательства: запущена система «Платон», снижение допустимой нагрузки на ось, активно вводится табриотом-везовой контроль ТС с убийными штрафами за перевес. Их соблюдение приводит к росту затрат, которые также необходимо учитывать при формировании тарифа.

Расчеты показали, что в предложенных условиях обеспечить качественное предоставление услуги заказчику и, при этом, сохранить положительную рентабельность перевозок, невозможно. Поэтому, чтобы не повести заказчика и не работать в убыток, мы приняли решение в тендере не участвовать, о чем заблаговременно предупредили сбытовую организацию.

«ЛК-Транс-Авто»:

— Если главным критерием оценки перевозчика сделать самую низкую цену, то это отсечет ответственные компании, которые инвестируют в парк, IT-технологии, логистику, подготовку персонала. Именно эти позиции обеспечивают сохранность груза и безопасность грузоперевозок.

Тогда на выходе руководитель сбытовой организации может получить, извините, шантрапу, которая идет в этот бизнес с одной целью — получить доступ к перевозимым нефтепродуктам. Со всеми вытекающими отсюда последствиями и репутационными издержками.

Поэтому важно, чтобы со стороны заказчика было желание получить надежного, адекватного перевозчика. И счастье перевозчика — понимающий это заказчик.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

В «Чернушинском УТТ» добились значительной экономии топлива в текущем году.

На 1 сентября в проекте по повышению эффективности работы транспорта в «Чернушинском УТТ» уже задействовано 381 ТС (90 % от общего количества). За восемь месяцев удельный расход топлива снижен до 5,7 л на отработанный машино-час, что на 14,5 % ниже аналогичного периода прошлого года. Экономия по топливу составила почти 7,5 млн рублей (без учета инфляции и роста объемов работ). Это при том, что горючее за год в среднем подорожало на 9 %, а объем машино-часов, отработанных собственным транспортом УТТ, вырос на 4 %.

Внедрямый в Чернушке пилотный проект позволяет повысить контроль над использованием техники, способствует соблюдению производственной дисциплины, делает взаимоотношения между работником, обществом и заказчиком более прозрачными.

Средствами объективного контроля зафиксировано снижение реального часового пробега по сравнению с показателем годичной давности на 17 %.

В «Автодормашсервисе» совершенствуется производство снегоблотохода «Борей».

Все оборудование будет сосредоточено на одной площадке согласно технологической цепочке. Это позволит снизить время изготовления и общие трудозатраты, повысить производительность труда.

В конструкции колесного вездехода внесен ряд улучшений. На смену двигателя Hyundai D4AL придет Cummins ISF 2.8, который отвечает экологическим требованиям евро-3. Трансмиссия будет комплектоваться КПП и раздаточной коробкой от ГАЗ-33027, что снизит массу машины.

В текущем году произведено два «Борея», еще три единицы находятся на стадии сборки. Продолжается поиск новых рынков сбыта. С этой целью, одна машина передана в аренду «Чернушинскому УТТ» для эксплуатации на труднодоступных объектах нефтедобычи «ЛУКОЙЛ-Пермь». Заключен дилерский договор с заводом спецтехники «Урал СТ».

Завершающийся строительный сезон для «Дороса» стал успешным.

Объемы капремонта дорог регионального значения на юге Пермского края по пяти выигранным обществом лотам составили 52 км на сумму 238 млн рублей. Кроме этого, предприятие осуществляло капремонт дорог местного значения в ряде муниципалитетов.

Помимо ремонта дорог общего пользования, обществом велась работы по строительству и обустройству скважин Маговского и Никулинского нефтяных месторождений, разрабатываемых «ЛУКОЙЛ-Пермь». Участком в Республике Коми выполнены работы по отсыпке площадок под оценочные скважины, строительству дорог и мостовых переходов для «ЛУКОЙЛ-Коми».

Для выполнения объемов работ в Прикамье «Доросом» в первом полугодии было приобретено семь единиц техники на сумму около 60 млн рублей.

ПРОЕКТЫ

Эффективные решения для заказчика

ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт»

ПРОЕКТ: 2014 г. Централизация обслуживания на территории г. Москвы. Сумма сделки 350 млн рублей. В рамках проекта осуществлен перевод на систему нижнего налива 37 автопоездов, что позволило повысить производительность и безопасность при загрузке и сливе.

МОТИВАЦИЯ КЛИЕНТА:

- Модернизация технологии и процесса налива светлых нефтепродуктов;
- Повышение качества предоставляемых услуг;
- Снижение тарифов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА ДЛЯ КЛИЕНТА:

- Сокращение тарифов на 5 %;
- Фиксация тарифов на 3-летний период (с индексацией затрат на топливо);
- Рост качества обслуживания;
- Повышение мер по безопасности перевозок;
- Брендирование перевозок маркой «ЛУКОЙЛ».

ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт»

ПРОЕКТ: 2015 г. Внедрение системы контроля за автотранспортом, грузом и водителем. Организация доставки топлива с НПЗ на АЗС, минуя этап хранения на нефтебазе. Сумма инвестиций 50 млн рублей.

МОТИВАЦИЯ КЛИЕНТА:

- Повышение качества нефтепродуктов на АЗС за счет снижения количества сливов и смешения груза.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА ДЛЯ КЛИЕНТА:

- Рост качества топлива на АЗС;
- Снижение уровня недозова топлива;
- Повышение дисциплинированности работников, участвующих в процедурах налива и слива нефтепродуктов.

ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт»

ПРОЕКТ: 2015–2016 гг. Замещение железнодорожного транспорта на плече до 700 км на автомобильный. Организация доставки топлива с НПЗ на АЗС, минуя этап хранения на нефтебазе.

МОТИВАЦИЯ КЛИЕНТА:

- Пощащение издержек на доставку и хранение нефтепродуктов.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА ДЛЯ КЛИЕНТА:

- Рост операционного дохода за счет изменения логистики;
- Сокращение расходы на содержание трех нефтебаз;
- Снижение товарных остатков;
- Сокращение отвлечения оборотного капитала;
- Уменьшение сроков оборачиваемости запасов.

ООО «ЛУКОЙЛ-Волганефтепродукт» и ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт»

ПРОЕКТЫ: Оказание консалтинговых услуг по выделению транспортных активов в отдельные общества.

МОТИВАЦИЯ КЛИЕНТА:

- Снижение затрат;
- Снижение инвестиций в низкорентабельный сегмент;
- Передача организации транспортных услуг профессиональному участнику рынка.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА ДЛЯ КЛИЕНТА:

- Сокращение расходов на содержание трех нефтебаз;
- Снижение товарных остатков;
- Сокращение отвлечения оборотного капитала;
- Уменьшение сроков оборачиваемости запасов.

КОММЕНТАРИЙ



В.А. БАЛАЕВ, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по производству:

— Заказчики выдвигают все более высокие требования к оснащению парка. Исходя из этого, в каждую машину необходимо дополнительно вложить 200–300 тыс. рублей, а то

Надежные гарантии

и больше. Это повлечет увеличение стоимости услуги.

Еще один важный момент. Для сохранности перевозимого груза необходимо оснащение ТС системами мониторинга. Недостаточно. Необходимо четкое понимание, что делать с получаемыми данными объективного контроля, как их использовать? В Группе «Спецнефтетранс» в этом направлении накоплен определенный опыт.

Еще в 2015 г. в ООО «АТП-СНТ» была создана сервисная диспетчерская служба, что дало возможность осуществлять контроль над перевозками СНП круглосуточно в режиме

онлайн, 365 дней в году. В рамках этого пилотного проекта на пяти автопоездах было установлено оборудование, которое позволило на 100 % обеспечить сохранность доставляемого топлива и значительно сократить простои при загрузке и выгрузке. Коэффициент оборачиваемости парка по дизельному топливу вырос до 2,9, по бензину — до 3,4. Для отрасли — это очень высокие показатели. Сегодня мы продолжаем работу по совершенствованию систем мониторинга и парка ТС. Главной задачей для нас остается исключить любую возможность хищения или подмены перевозимого груза.

Начало на стр. 1

Мыс Сибирский...

— Бурение 1-П было начато в апреле, — рассказывает Е. Аржанников, — и на первое сентября уже пройдено 4 088 м из 5 500 запланированных. Перспективы с этим регионом нефтяники связывают большие. Это, во-первых.

Во-вторых, в тех местах даже в советские годы не проводились разведка и бурение — никакой инфраструктуры. Это сейчас мы приехали, какая-никакая цивилизация. А как мне рассказывал предыдущий директор «Когалымского УТТ» В.А. Балаев, год назад, когда предприятие заходило на Таймыр, они высадились на абсолютный голый мыс. Он-то и посоветовал в этом году начать с арочника.

С установкой временного укрытия на участке появилась мастерская. Токарный станок, сварочник, пускозарядное устройство, компрессор, тисы, лебедка, сопутствующий инструмент: дрели, болгарки. Запас по запчастям сделали.

Поставленный «Когалымским УТТ» ангар на 280 квадратов — это и повышение надежности, и задел на будущее.

О самом строительстве ангара директор немногословен:

— Ну, что еще рассказать? — удивляется Евгений Егорович. — Долбили вечную мерзлоту, полы настлали. Никакой романтики — сплошная проза жизни. Да, правда, сроки были очень сжатые и ветер сильный, и дождь со снегом. Обычная, одним словом, работа. Все, — что слесарь, что директор, — кувалдами махали на равных. Надо было успеть — ни погода, ни вертолет на «большую» землю ждать не будут.

Отметьте главного механика Максима Сергеевича Рогозу, который был главным по закупке и обеспечению экспедиции, и с поставленной задачей справился. Хочу поблагодарить каждого участника командировки.

Мы смогли поставить ангар в кратчайшие сроки и теперь у компании «Спецнефтьтранс» на Таймыре есть своя база, наша техника и люди готовы к работе зимой.

Мыс Сибирский, который затерялся на просторах Таймырского полуострова, вы не на каждой карте найдете. Для желающих увидеть все описанное своими глазами, морируем координаты: 74°39'12" N 111°47'50" E.

Адрес для почтовых отправлений: полуостров Таймыр, мыс Сибирский, пролив Северный, бухта Встречная.

Через пролив уже Якутия — Анабарский улус. Его можно разглядеть на горизонте в ясную погоду. Будет поставлена задача — техника «СНТ» будет работать и на том берегу.

Олег ОПУТИН.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Личное отношение

О самых первых шагах компании рассказывает первый генеральный директор Н.А. Ляпин

Мы продолжаем, начатый в предыдущем номере информационного бюллетеня цикл материалов, в которых люди, стоявшие у истоков компании, рассказывают о том, как это было. Сегодняшний наш гость — Н.А. Ляпин, первый генеральный директор компании «Спецнефтьтранс», возглавлявший ее на этапе становления, в 2005 — 2007 гг.

Николай Алексеевич элегантен и строг. Кандидат технических наук, доцент кафедры «Автомобильные перевозки» ВолГУ пришел на интервью после лекционного дня. Строгий взгляд и широкий жест руководителя, респектабельность, — все это с головы выдает людей, познавших, что такое высокие кресла. Бывших генеральных директоров не бывает — в очередной раз убедился я.

— Николай Алексеевич, в 2005 г., когда «ЛУКОЙЛ» приступил к выводу из своего состава автотранспортных активов, не было опущения, что земля уходит из-под ног?

— Нет, не было. Соглашение между НК «ЛУКОЙЛ» и созданной компанией «Спецнефтьтранс» на автотранспортное обслуживание и выполнение дорожно-строительных работ от 14 ноября 2005 г. сыграло основополагающую роль в создании компании и позволило сохранить существовавшие многолетние производственно-технологические связи в регионах с организациями основного заказчика. Это определило переход от жесткой, не всегда экономически оправданной системы управления транспортной функцией к рыночной, более эффективной системе взаимоотношений.

Но и не только это. Я в «ЛУКОЙЛ-Транс» с «КамАЗа» пришел, с должностью заместителя генерального директора. Там стратегия аутсорсинга была уже знакома и проверена на практике.

Во-вторых, реструктуризация транспортной функции в рыночных условиях на региональном уровне представляет большой профессиональный интерес. А самым главным катализатором моей уверенности в эти и последующие годы были мои непосредственные руководители, высококлассные профессионалы автотранспортного и дорожно-строительного бизнеса: Михаил Михайлович Смоляев и Анатолий Александрович Барков. Поэтому страшно не было. Но, конечно, волнительное время было. Волновались обе стороны.

— Обе?!
— Конечно! Лукойловцы тоже переживали! Это ведь, когда транспорт твой, твое предприятие, ты — хозяин, как скажешь, так и будет. А когда техника не твоя — это ж совсем другая, незнакомая ситуация. И транспортники волновались — будут ли заказы, объемы, зарплаты? А вдруг стратегический заказчик, который нам свой транспорт передал, завтра повернется и уйдет? Что тогда делать?

Более-менее успокоилось после первого года работы, когда вместе с заказчиком мы посчитали их транспортные затраты в

разрезе каждой обслуживаемой нами организации. Результат превзошел все ожидания — экономия на транспорте составила 20 — 23 %!

— Но транспортники, в свою очередь, получили на те же 20 — 23 % меньше? Что же тут хорошего?!

— Валовый доход сократился, а прибыль практически не упала. За счет чего это произошло? Транспортники, как и заказчики, также стали учиться считать деньги. Мы с самого первого дня поставили во главу угла такие ключевые показатели, как прибыль, рентабельность, качество транспортных услуг, конкурентоспособность наших дочерних обществ.

Во-первых, приняв транспорт, производственные базы, мы увидели излишние активы. Раньше считалось, что вот: у тебя много площадей, и это хорошо; много смотровых ям, они облицованы плиткой — это вообще отлично! А когда ты все это «богатство» содержишь сам, то уже смотришь на него по-другому. И считаешь иначе.

В результате уже на том этапе была начата работа по оптимизации производственных баз и помещений. Может предприятие обходиться меньшими площадями, — возвращает излишки из аренды собственнику или продать ненужное.

Наиболее сложным вопросом было состояние техники, интеллектуальным показателем которого является средний возраст парка. Самый минимум был 12 лет, а то и все 16! Много подвижного состава было излишнее, недостающе обеспеченного работой. А ведь это — налог на имущество, транспортный налог, техосмотр, площади для хранения, ремонта...

Технику оперативно оценили, частично продали, частично списали, что избавило компанию от ненужных затрат. И практически сразу начали вкладывать часть прибыли в обновление парка, в дальнейшее расширение бизнеса — в приобретение и создание новых предприятий.

Второй момент, оптимизация численности персонала и повышение его квалификации и компетенции. В ряде обществ, вошедших в компанию, ситуация порой напоминала известную русскую поговорку: один с сошкой, а семеро с ложкой, если говорить о соотношении управленцев и вспомогательного персонала и количестве работников прямого производства. В короткие сроки численность была просчитана, выверена по каждому предприятию, приведена в соответствие с финансовыми результатами деятельности.

Параллельно запустили программы переподготовки и обучения руководителей состава и



Первый генеральный директор компании «Спецнефтьтранс» Н.А. Ляпин.

линейных ИТР. Программы мы разрабатывали совместно с профильными вузами, вплотную работали с НИИ автомобильного транспорта. Он на тот момент был флагманом автотранспортной науки, разрабатывал основные технологические, методологические, законодательные документы отрасли.

Учили, а уже только потом — спрашивали. И обязательно поощряли тех, кто учится! Тогда же начали готовить кадровый резерв. И молодежь очень ярко стала проявлять себя через научные-практические конференции и Совет молодых специалистов. В итоге на ключевые посты пришли профессионалы.

В-третьих, мы внедрили бизнес-планирование и бюджетирование. Нас интересовало единство показателей, подходов, формирования бюджета, единая структура бизнес-плана, годового отчета.

Были разработаны единые стандарты для всех обществ, организован контроль, причем двух видов: внутренний аудит коммерческой деятельности и производственно-технический аудит. И здесь мелочей не было. Вот что такое, например, охрана труда? Это жизнь людей. Стандарты по охране труда мы согласовали с Минтруда. Стандарт безопасности дорожного движения согласовали с ГИБДД России.

Контроль по этой позиции — жесточайший! Техническое обслуживание, ремонт, простой, наличие технической документации, подготовленность специалистов и т.д. — все под постоянным контролем!

Временами усилить напротив Николая Алексеевича становится трудно: говорит он так, словно отдает приказы — впрочем бежать, выполнять. Все-таки директорская практика — вещь мощная, это вам не с кафедры теоретизировать.

Если бы мы не проделали эту колоссальную работу, то не смогли бы дальше развивать бизнес, покупать и создавать новые предприятия, обновлять подвижной состав. Успешное и эффективное функционирование такой сложной, как по составу, объему производства, так и по географии деятельности бизнес-структуры невозможно без совершенства

системы управления производством. Именно тогда была начата работа по внедрению IT-технологий во всех функциях автотранспортного бизнеса: снабжение, управление запасами ТМЦ, персонал, ТО и ремонт, сам перевозочный процесс. Благодаря созданию единой Корпоративной информационной системы руководители компании и дочерние обществ сегодня могут в режиме реального времени получать необходимую информацию для анализа. Это играет позитивную роль при принятии управленческих решений, сказывается на результатах деятельности.

Времена гарантированного заказа прошли и сегодня компания наравне с другими претендентами участвует в тендерах, проводимых «ЛУКОЙЛом». Скидок на родство «Спецнефтьтранс» не получает, насколько я понимаю?

— Никаких скидок. Заказчик оценивает возможности претендентов по широкому спектру показателей: техническая оснащенность и возраст парка, наличие и квалификация персонала, качество производственной базы. Это учитывается в первую очередь, а уже потом переходят к ценовым параметрам.

— Каковы конкурентные преимущества ЗАО «Спецнефтьтранс»?

— Первое, что отличает ЗАО «Спецнефтьтранс», комплексный подход. Компания предоставляет широкий спектр услуг технологическим, пассажирским, грузовым автотранспортом, дорожно-строительной техникой и механизмами.

Второе, качество подвижного состава. За последние пять лет компанией приобретено около четырех тысяч единиц техники. Это позволило значительно повысить производительность, снизить средний возраст парка и расходы на ремонт.

Третье, — это наша ответственность. Высочайший уровень транспортной и производственной дисциплины. У нас закон — точно, в сроки, без опозданий. «Спецнефтьтранс» работает по принципу — бизнес заказчика — это наш бизнес. И мы считаем, что если заказчику хорошо, если заказчик получает прибыль, то мы тоже будем с деньгами.

Интервью вела Елена МЕДВЕДЕВА.

Начало на стр. 1

Любой «КАПРИЗ» — за ваши деньги

■ Площадка для импортозамещения

Склад, где начальник снабжения завода М. Миронов полновластный хозяин, заставлен ящиками, коробками, контейнерами. В бензовозе деталей и комплектующих — больше тысячи.

— Импортная составляющая в нашей продукции остается высокой — 80 %, — говорит Михаил Аркадьевич и добавляет с сожалением. — Мы сейчас можем покупать отечественные клапана, крышки, но все, что высокотехнологичное — оси, тормозные системы, вся сливная арматура, — немецкое или голландское. Шланги, рекуперация, электрика, даже ящики для огнетушителей — итальянские. За державу обидно, отчего не могут у нас сделать не хуже заграничного?!

■ Вход в историю

— По желанию заказчика мы можем установить на раму и отечественные оси, — поясняет Р. Лисовский. — Три оси — 150 тысяч экономии.

Знакомьтесь, — Андрей Киселев, — представляет он тут же бригадира участка сборки шасси. — С напарником за две смены они могут собрать две «телеги».

В «Капри» никого не смущает, что у производимого на заводе сцепного, в общем-то, транспортного средства, имеются в наличии и палуба, и корма. Секрет смещения «жанров» прост: изначально цистерны для «Капри» изготавливались на мощностях судостроительного комплекса ВМФ — «Северная верфь». Так тут и переплелось все морским узлом.

— В свободное от работы время Андрей написал работу для участия в IX научно-практической конференции ЗАО «Спецнефтьтранс», — А. Могучий раскрывает таланты бригадира с другой стороны. — Фраза из этого доклада войдет в историю: «XXI век, солидная компания, а VIN-номера ППЦ набиваем вручную. И только после вхождения в ЗАО «Спецнефтьтранс» эта проблема ушла в прошлое...»

— Сам бригадир Вам в работе показать? — бригадир перехватывает инициативу. Видно, что он гордится новым станком и рад этому, пусть даже небольшому, научно-техническому прогрессу на отдельно взятом рабочем месте.

— Раньше, все делалось вручную, для каждого знака свой пробойник был, — поясняет А. Киселев. — Я уже придумывал конструкции, потому что они постоянно вылетали, — по всему цеху карточка летала. Много брака было, ГИБДД вопросы задавало. Теперь оттиск гораздо качественнее.



■ Железный цех

Пока мы разбираемся с подрамником для будущего полуприцепа, в цехе № 1 вовсю идет изготовление цистерн. Снопы искр, скрежет металла о металл, гул, грохот влетены в слаженную работу заводчан. Сегодня в работе сразу четыре емкости. На первую из них, на вальцах с ЧПУ, еще только гнут первую обечайку. На участке сварки идет монтаж секций и перегородок второй будущей цистерны.

— Вот, смотрите, сейчас одну обечайку на другую будут ставить. Важно, чтобы отметки точно совпали, — прорывается сквозь железную какофонию голос Могучего. — Самый ответственный момент — сварка трубопроводов. Варим французским газом.

Так, на наших глазах растет корпус еще одной бочки.

На следующем участке готовые секции установлены на специальный кондуктор, где и происходит сборка корпуса третьей цистерны.

Четвертая бочка уже установлена на герметичность отправится из цеха на покраску.

На выходе из цеха № 1 примостилась и новая для завода модель — «АКН-10» на шасси КамАЗ-43118.

— Агрегат для сбора конденсата нефти и унифицированная с ним автоцистерна под перевозку метанола — это абсолютно новое для нас изделие, — отметил главный конструктор Д. Павлов. — Мы постарались реализовать возможности современного автоматического проектирования (САПР), для того, чтобы сделать конструкцию удобной, оптимальной и хорошо задокументированной для производства.

■ «Умный цех»

Вот, очередной полуприцеп перемещается в малярный цех, откуда выкрашенную технику перенесут в цех № 2.

Р. Лисовский называет этот цех «самый умный»:

— Здесь идет окончательная сборка. Ребята вживляют свет, монтируют запорную арматуру, ставят насосные станции, гидравлику, автоматику.

— Иван, — обращается он к кому-то, заглядывая под полу-



прицеп, — выгляни к нам на минутку.

Из смотровой канавы, над которой навис оранжевый алюминиевый «чехолдан» на 32 куба, выбирается Иван Новожилов, бригадир участка окончательной сборки.

— Эта машина пойдет в Волгоград, — говорит бригадир, — осталось проверить электрику и тормозные системы, и сегодня до конца смены отправим ее на взвешивание и тарировку.

■ На поверку становись!

Участок тарировки. Отсюда, после поверки на транспортную меру вместимости машина поступает на склад готовой продукции. Еще неделю назад такого подразделения на заводе не было.

Завод получил аккредитацию в области обеспечения единства измерения для выполнения работ по поверке средств измерений. На прошлой неделе здесь провели тарировку первого своего полуприцепа. Сами.

До этого на заводе сидели представители «Ростеста», — выписывали калибровочные паспорта, стоимость одной поверки — от 35 до 80 тыс. рублей, при фактической себестоимости пять тысяч.

— Мы сделали собственную высокотехнологичную систему, — говорит начальник ОТК ЗАО «Капри» Александр Соловьев, он теперь еще и калибровщик по совместительству. — В Петербурге мы теперь вторая компания, кто может осуществлять поверку, причем не только новых своих цистерн, но и оказывать услуги сторонним владельцам ППЦ «Капри».

Сейчас одно из новых направлений завода — реновация полуприцепов, — рассказывает Александр Анатольевич, — Мы уже пять штук слепали и продали, еще две законтрактовано. В пла-

нах отработать в текущем году до 30 б/у ППЦ. Каждую бочку после ремонта следует откалибровать и выдать подтверждающий документ. Видите, какую экономию дает новый участок?!

■ «Заводской трейд-ин»

Реновационную бочку от новой ни снаружи, ни изнутри не отличить, но продается она на вторичном рынке на 40 % дешевле.

Директор ЗАО «Капри» А. Самсонов, называет этот новый продукт — «заводской трейд-ин»:

— В заводских условиях б/у бочка подвергается полной разборке и деффектовке, — рассказывает Алексей Алексеевич. — Мы производим замену деталей и комплектующих, окрашиваем, производим тарировку ППЦ. Бочка сохраняет не менее 80 % своего первоначального ресурса, при этом, стоит существенно ниже.

— Проект по реновации цистерн интересен конструкторам, — признает Д. Павлов. — Это дает нам возможность оценить наши бочки после эксплуатации, увидеть, какие узлы следовало бы доработать, посмотреть, что мы сейчас делаем по-другому.

МНЕНИЯ

Даешь 2000-ю досрочно!

Ю. Н. Гаврилов, коммерческий директор ЗАО «Капри»:

— Емкость отечественного рынка новых полуприцепов-цистерн составляет порядка 3 000 единиц в год. Сегодня «Капри» занимает 6 % этого рынка. География поставок завода — вся Россия, нашу продукцию знают и в Калининграде, и во Владивостоке. Три года назад мы отметили выпуск юбилейной, тысячной бочки. Через пару лет планируем выкатить 2 000-й полуприцеп. Хотя, в составе «Спецнефтьтранс», надеемся, это может произойти и раньше.

■ П. Ю. Привалов, директор ООО «АТП-СНТ»:

— В условиях ужесточения требований отечественного транспортного законодательства, а за последние четыре года весогабаритные параметры менялись уже трижды, разработка соответствующего им ППЦ имеет большое значение! Этот полуприцеп должен быть настолько грамотно вычерчен и изготовлен, чтобы не попадать на штрафы и создавать предприятию, его эксплуатирующему, конкурентное преимущество.

■ Д. А. Павлов, главный конструктор ЗАО «Капри»:

— Среди решаемых задач — вопрос доработки конструкции термоизолированных прицепов для перевозки горячего битума. В свое время завод был лидером в данном сегменте, продавая по 60 единиц в год. И сегодня мы говорим о том, что необходимо вернуть утраченные позиции. Наше КБ сейчас работает над этой задачей. Есть некоторые предложения, но озвучивать их в публичном пространстве пока рано. Идет нормальная конструкторская работа, и по мере продолжения наших разработок, мы пойдем на правильном мы пути или нужно еще искать альтернативный вариант.

■ ПРОДУКЦИЯ «КАПРИ»

На «Капри» производят бочки (в т.ч., термоизолированные) для полуприцепов и шасси не только для перевозки сырых и темных нефтепродуктов, но и для кислот, цемента, пищевых продуктов и много чего еще. Например, здесь был изготовлен ППЦ для перевозки мальков семги. С французской компанией («Titan Aviation») была разработана модель авиационного заправщика из нержавеющей стали, которая и сегодня работает в Африке. С финской компанией («Eurotank») разработана и выпущена линейка ППЦ повышенного класса. Такие на предприятии есть опыт производства лесовозов и контейнеровозов.



Новая для завода «Капри» модель — «АКН-10» на шасси КамАЗ-43118 с цистерной для перевозки метанола, изготовленная для «Когалымского УТТ».

Олег ОПУТИН.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ За восемь месяцев 2017 г. «Пермское транспортное предприятие» приняло участие в десяти тендерах.

В восьми из них общество признано победителем. Один тендер признан несостоявшимся по причине не достижения претендентами пороговой цены, и был перенесен на IV квартал.

Общая сумма выигранных тендеров составила 1 млрд 156 млн рублей, 100 млн из которых, — дополнительные объемы для ООО «ЛУКОЙЛ-Инжиниринг» (филиал «ПермНИПИнефть»), ООО «Газпромнефть-Региональные продажи», ООО «Газпромнефть-Транспорт», ЗАО «ЮНИС» («Т-Плюс»). Как следствие, полугодовой план по доходам ПТП выполнено на 114 %.

■ Линия технического контроля будет запущена в сервисном центре г. Покачи ООО «Ремдор-маш» до конца года.

— Установку ЛТК планируется произвести на площадях ТО-2 сервисного центра, — сообщил и.о. главного инженера «РДМ» Е.А. Молчанов, — где в сентябре запланировано провести косметический ремонт. В настоящее время ведется работа по закупу необходимых инструментов и оборудования. Дата запуска линии — конец ноября.

Основным заказчиком услуги будет ООО «Покачевское УТТ», техника которого на сегодня данную услугу получает на стороне. Внедрение ЛТК позволит обществу в рамках программы планово-предупредительных ремонтов повысить сроки эксплуатации техники, качество обслуживания заказчика, а также удерживать направляемые на это средства внутри компании.

■ 15-16 сентября в г. Перми прошла региональная спартакиада ЗАО «Спецнефтьтранс».

Семь сборных, представляющих 11 дочерних обществ европейской части России, приехали помериться силами в пяти спортивных дисциплинах. Около 150 спортсменов — работников компании съехались из Москвы, С.-Петербурга, Волгограда, Усинска, Жирновска, Чернушки. Регион Коми представляла сборная трех обществ г. Усинска — «УТТУ», «Транс-Строй», «РСТ-2». Центральный регион также выставил сборную, в которую вошли работники «АТП-СНТ» и спортсмены ЗАО «Капри», впервые принимавшие участие в спартакиаде.

Соревнования проходили на лучших спортивных площадках Перми. Волейбол, футбол, шахматы, настольный теннис принимал крупнейший в Перми универсальный спорткомплекс им. В.П. Сухарева, пловцы состязались в спорткомплексе «Олимпия».

Первое место в футболе — у хозяев спартакиады, — команды «ПТП», которая также взяла «золото» в шахматах. Лучшие волейболисты, как оказалось, работают в «ЛК-Транс-Авто». «Дорос», который традиционно первенствовал на волейбольной площадке, довольствовался одним «золотом» — в настольном теннисе. В плавании победу одержала сборная «Чернушинского УТТ» и «Автотормашсервиса».

В командном зачете кубок спартакиады достался пермякам. На втором месте — команда «Дороса», «бронза» — у «Нижневолжского УТТ». Поздравляем!

СОБЕСЕДНИК

Жизнь как лоза

Ее изгибы и переплетения не дано предугадать никому

«... Надо уметь видеть и мелкий виноград, а не только огромные арбузы».

Рэй Бредбери

«В гор. Белебее, Уфимской губернии, у доктора Сафатерова без всякой защиты в открытом грунту растет и плодоносит сеянец винограда, — писал И.В. Мичурин в статье «О разведении винограда в северной полосе» в 1911 г. — Далее, в гор. Барнауле, Томской губернии, также в открытом грунту, растет уже несколько лет выведенный из семян г. Павловским виноградный куст».

Сегодня статья великого русского биолога и селекционера могла бы получить примерно следующее продолжение: «В гор. Чернушке, что расположено еще севернее и Белебея, и Барнаула, у инженера Бурдакова восемь виноградных кустов произрастают в открытом грунту и еще восемь — в теплице».

Не вдаваясь в подробности, следует сказать, что летом температура в Чернушке на 2-3 градуса ниже, чем в столице Алтайского края. Для теплолюбивой ягоды, которая уже при +8 впадает в «спячку», такого дефицита тепла вполне достаточно, чтобы не дозреть.

Знакомьтесь, инженер Геннадий Александрович Бурдаков, начальник производственно-технического отдела ООО «Автотормашсервис».

— Да какой я виноградарь, — смущенно улыбается Геннадий Александрович. — Простое увлечение. Коммерческого интереса к этому делу у меня нет, — черенками не торгую, в промышленных масштабах ягоду выращивать не собираюсь. Это для удовольствия, мне важен сам процесс. Хотя и результат не безразличен.

Как растет виноград, уральский паренек впервые увидел в начале восьмидесятых в Средней Азии. Учебка погранвойск в Оше, затем, полтора года «за речкой». Унылые ландшафты северного Афгана — 3 000 метров над уровнем моря. Внизу — песчано-глинистая пустыня, продолжение Каракумов, где только в оазисах вдоль рек: сады, виноградники, наделы хлопчатника, риса, пшеницы. Но служба в сводном боевом отряде погранвойск — не место для мичуринских опытов. Это была война, о которой тогда в Союзе почти ничего не знали.

— Обычно как было? Днем — все спокойно, для местных ты — «рафик», «дуст», — кто мирный крестьянин, кто моджахед различить трудно, а ночью — боевая работа.

«Зеленые погонь» прикрывали подходы к границе, охраняли объекты жизнедеятельности в кишлаках, участвовали в засадах на маршрутах караванов с оружием и опиумом.

К «виноградной» теме Бурдаков вернулся в 2003-м, работая начальником РММ в чернушинском УТТ.

— Моя коллега Анна Ивановна Некрасова принесла на работу черенки. Не помню уже, откуда они у нее были. Я взял три. Весной воткнул их на участке возле дома в Атяньске. Один из них дал побеги. Но я его запустил, и только лет через пять, когда он уже разросся, решил привести куст в порядок, проконсультировался, подрезал.

И через год он в благодарность выдал Г. Бурдакову первую ягоду.

Потом Геннадий Александрович из районной газеты узнал, что в Чайковском пенсионер виноград выращивает. Съездил, познакомился, взял у Анатолия Александровича Кузнецова пару подходящих для наших широт кустов — «Супер экстра» и «Тасон». С тех пор и пошло...

При этом, садовод Бурдаков всю свою жизнь занимается «железом». После ПТУ работал трактористом в родном колхозе, куда и вернулся из армии, дорос до механика гаража. Окончил сельхозинститут — выдвинули на главного инженера. На этой должности отработал десять лет, — в лихие для села и страны время, — девяностые.

На деревне главный инженер всегда был первый человек после председателя, — кому трактор огород вспахать, кому машину — дров привезти. Но и ответственность — за выход техники на поля, за доильное оборудование на ферме, электричество в школе, — тоже вся на нем.

Несмотря на обширные полномочия, Бурдаков в злоупотреблении положением земляками замечен не был. Наверное, мог при проработке ушедшему в запой трактористу и крепкое словцо вставить, но так это исключительно в воспитательных целях.

Геннадий Александрович — житель сельский по рождению своему и складу характера: негромкий, до тошный, надежный. Привык любое дело доводить до конца, доходить до самой сути вопроса.

В девяностые, когда на селе совсем с деньгами трудно стало, а семью надо кормить, Геннадий Александрович подался в город. В 2001 г. устроился в чернушинское УТТ, куда бывшего главного инженера колхоза взяли механиком автоколонны. Пришлось начинать все с самого начала. Вскоре был назначен начальником колонны, потом начальником РММ, а в 2006 г. вырос до главного инженера одного из крупнейших предприятий Чернушки.

— О сделанном тогда выборе не жалею, — говорит Бурдаков, — Это было время больших изменений в УТТ. Модернизация базы производственного обслуживания, обновление парка, выстраивания новых, рыночных отношений с заказчиками. Мы на работу вприпрыжку бежали! Молодые были, задорные!

Единственное, только в городе прижиться так и не смог, хотя, честно, пытался. Городская атмосфера не по мне, — шумно, суета. А здесь, в 10 км от Чернушки у меня дом, речка, соловьи по утрам поют.



У Г.А. Бурдакова восемь виноградных кустов произрастают в открытом грунту и еще восемь — в теплице.

Здесь я дома. Поэтому, квартиру в городе продал и сказал своим: все, никуда больше не поеду. Семья была только «за».

Семью — жену и троих сыновей — Геннадий Александрович считает фундаментом своей жизни. Это его гордость, его поддержка. А еще источником силы для него была и есть родная земля и любимая работа.

В «Автотормашсервисе», где сегодня трудится Г. Бурдаков, ремонтируют и обслуживают технику «Чернушинского УТТ» и «Дороса», строят снегоболотоходы «Борей» и спецтехнику. Предприятие является официальным сервисным центром и дилером «КамАЗа», занимается установкой и обслуживанием тахографов, проводит государственный техосмотр. Поэтому начальнику ПТО работы хватает.

Коллеги про Бурдакова говорят: профессионал, для которого нет мелочей, мыслит системно и нестандартно, способен брать на себя сложные и ответственные решения.

Кроме этого, Геннадий Александрович наставник и председатель выпускной комиссии в политехническом колледже. Здесь он присматривается к ребятам, которые могут прийти на предприятие.

— Будущих профессионалов надо растить. Если лоза хороший урожай начинает давать к пятому году, то молодому специалисту, чтобы вникнуть в тонкости профессии, надо проработать на производстве также лет пять, не меньше. Но без помощи старших товарищей, он, как лоза без опоры.

В рассказе инженера, как и в жизни, витиевато переплетаются профессиональная деятельность и увлечение, и ты понимаешь, что без их гармоничного сочетания любой человек не может быть по-настоящему счастлив.

— Виноград, — не устаю поражаться, насколько пластичное растение, насколько с ним интересно работать. И сколько внимания эта культура требует, особенно на начальном этапе. Осенью лозу рано укрыл — почки выпреют, или мыши глазки выгрызут. А чуть замешкался — вымерзнет. Весной тоже все вовремя надо сделать. Прошляпил возвратные заморозки — побеги замерзнут, считай, две недели потерял. А уральское лето короткое, можно и не навестать.

Так и с молодыми специалистами. Не доглядел, отмахнулся, парень себя не нашел, интерес к работе потерял. И пошел дальше искать себе место под солнцем в этой жизни.

Виноград тоже растение солнцелюбивое. Радует урожаем только при наборе за сезон соответствующей суммы положительных температур.

Это я не к тому, что, давайте, молодым тепличные условия создадим, но и на самотек этот вопрос пускать нельзя. Я, вот, первый свой виноградный куст запустил, так он мне ничего и не давал. С кого спрос? С меня.

! Сумма активных температур в летний период (за дни с температурой выше +10°C) для сортов раннеспелой группы винограда составляет не менее 2 500 °С, среднеспелых — 2 800–2 900 и позднеспелых — 3 000–3 300 °С.

— А нынешнее лето было дождливое, — продолжает Геннадий Александрович, вновь переключаясь на виноград, — поэтому созревает позднее, ягода в открытом грунту кислит. В теплице картина лучше, — из восьми кустов половина с урожаем. Правда, пришлось кисточки через одну оборвать, чтобы вызрел. Мускатный уже сладкий, остальные еще на подходе. Снимать урожай буду в конце сентября.

Сад у Геннадия Бурдакова не маленький — 12 соток. Кроме винограда, десять сортов яблони, шесть сортов груши, — каждый год он подсаживает по одному деревцу. Ежевика первый урожай дала нынче.

— Каковы мои творческие планы? — удивляется собеседник и, немного подумав, делится, — построить новую, высокую теплицу, высадить в ней южные, более поздние сорта винограда, чтобы они могли вызреть до середины октября.

Лоза плодоносит лет тридцать, — это мой долгоиграющий проект. Хотелось бы, чтобы все, что посажено, пышно начало расти, плодоносить, чтобы потом сыновьям передать, их детям.

Олег ОПУТИН.