

Итоги 2019 года  
стр. 2

Покачи: урок химии  
стр. 4

Однажды 10 лет назад  
стр. 6

# В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

ЛЮДИ СНТ

## Капитан долгого плавания

Директору ОАО «ЛК-Транс-Авто» А. А. Жирноклееву присвоено почетное звание «Заслуженный работник ЗАО «Спецнефтетранс». Высшей награды компании Алексей Алексеевич удостоен за добросовестный многолетний и безупречный труд.

**4** августа 1980-го выпускник автотранспортного факультета Волгоградского политеха Алексей Жирноклеев прибыл по распределению в автоколонну № 1538.

Через месяц после вступления в должность механика отряда, отряд с канатного завода, где организовали свой транспортный цех, был перебазирован на центральную базу автоколонны. Открытая площадка во дворе родного предприятия — это, конечно, не чистое поле, но 87 машин надо было как-то разместить...

И чтобы хоть как-то проблему с ремонтом решить, руководство автоколонны выделило нам одну линию на мойке. Сливная канава в полметра глубиной, чтобы подлезть под машину, — вот и весь автосервис.

Как-то Жирноклееву пришлось это и на себе проверить.

Я не стеснялся лезть в яму, пачкать руки. Был случай. Надо было «зилок» гнать на капремонт на ремзавод в Калач-на-Дону. А тут перед отправкой двигатель застучал.

Завтра утром уже отправлять, я говорю мотористам:

— Ребята, замените вкладыши.

— Да не полезем мы в канаву вкладыши менять...

Вижу, уговаривать бесполезно. Полез сам. Поддон вскрыл, начал откручивать подушки. Смотрю, идут: «Ладно, Алексеич, вылазь, давай, мы тут как-нибудь сами...».

А через полгода Жирноклеев остался на отряде один — начальника командировали в Афганистан. Ремонт, поиск запчастей, ведение табеля, работа с водительским составом... А задачу № 1 — обеспечить выход машин на линию — никто не отменял.

— У меня была пара дней, когда в парке ни одной машины не было, — все на линии, — вспоминает он те годы.

### Семейное воспитание

Жирноклеев и предприятие, где он работает четыре десятка лет, — почти ровесники по началу трудовой деятельности. Автоколонна была создана в 1963 году, а свои первые трудовые рубли Алешка заработал летом 1965-го, после четвертого класса, — на колхозном зернотоке.

Даже гулжить не надо, — село Пловитое на карте, как на ладони. Зеленая балка вдоль русла Средней Ласты, — таких оазисов жизни в калмыцкой степи наперечет.

Уборка, а мы, пацаны, в футбол гоняем, — вспоминает А. Жирноклеев. — Подъехал бригадир, мол, некому зерно подбрасывать, грузовики, прикомандированные из города, простаивают. Ну, мы, как кибальчиши, вперед, за лопаты и неделю отстояли... Первая зарплата, как сейчас помню, — 25 рублей.

В школе нас колхоз привлекал постоянно: работали на косилках, ког-



да покрепче, постарше стали, — ставили уже на пресс-подборщики. В девятом штурвалили на комбайнах.

После школы год до армии Алексей отработал в колхозе — трактористом и в кузнице. Это был первый случай, когда он не уступил отцу.

Авторитет у Алексея Федоровича в семье и на селе был непререкаемый. Пять орденов, из них три — боевых. На фронт ушел в феврале 1942-го, приписав себе год. Это единственный случай в жизни, когда он присвоил себе чужое. Боевое крещение принял под Сталинградом.

Военная судьба старшего сержанта Жирноклеева проходила на и за линией фронта — артиллерийский разведчик, корректировщик огня. Средняя продолжительность жизни бойца на передовой — три дня. В Сталинграде — сутки. А он встретил Победу в Берлине. Вернулся домой — на груди два ордена Славы...

Работал председателем сельсовета, а затем 24 года — парторгом в колхозе им. Ильича. Парторг — второе

Продолжение на странице **5**

## Улучшили бытовые условия

**В** «Когалымском УТТ» 1 февраля был введен в эксплуатацию пункт временного размещения вахтового персонала.

Этот социально-значимый объект рассчитан на проживание со всеми удобствами 65 человек. Его запуск позволил закрыть вопрос с размещением работников «Когалымского УТТ» и «Дорстройсервиса».

В простаивавшем трехэтажном офисном здании, где ранее размещались диспетчерская с КПП, была проведена масштабная реконструкция. Для уменьшения теплопотерь был выполнен ремонт кровли, заменены



Пункт временного пребывания вахтового персонала.

окна, утеплен фасад. Внутри произведена перепланировка, обеспечивающая нормативную площадь на одного проживаю-

щего; предусмотрены помещения для приема пищи, душевые, санузлы. Полностью заменены сети. Смонтированы системы

автоматического регулирования тепла с прибором учета подготовки и очистки воды с применением фильтрующих систем и УФ-ламп, вентиляции, дымоудаления, противопожарная сигнализация. Комнаты меблированы и оборудованы всем необходимым. «Этот социально значимый объект — еще один шаг компании в борьбе за персонал, — подчеркнул председатель ОППО «Спецнефтетранс» А. Г. Карымов. — Ввод в строй этого объекта позволит создать хорошие бытовые условия для работников компании».

Помимо этого, запуск ПВП позволяет сократить затраты на аренду мест в общежитиях сторонних организаций.



■ В этом году ЗАО «Спецнефтетранс», созданное на основе автотранспортных активов ПАО «ЛУКОЙЛ», отмечает 15-летие начала производственной деятельности.

Сегодня компания ведет комплексное обслуживание транспортом, специализированной и дорожно-строительной техникой добычу и переработку нефти, обеспечивает доставку нефтепродуктов.

«Важный итог самостоятельной деятельности компании, — отметил генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс» Р. Ф. Габдуллин, — эффективное взаимодействие с основным заказчиком на основе ясных и отработанных годами бизнес-процессов. Основным заказчиком для нас традиционно являются компании группы «ЛУКОЙЛ». При этом, наши дочерние общества участвуют в тендерах на равных, и нефтяники выбирают нас не за то, что мы — выходцы из «ЛУКОЙЛа», а потому что мы отвечаем их требованиям к транспортной работе».

Предстоящий юбилей — хороший повод подвести итоги, поделиться планами на будущее. На страницах нашего издания в течение года мы будем рассказывать о жизни компании и дочерних обществ, лучших работников.

«15 лет — это значительная дата для трудовых коллективов компании, — отметил председатель ОППО «Спецнефтетранс» А. Г. Карымов, — и мы планируем встретить ее достойно. В профсоюзном комитете разработаны мероприятия по проведению культурно-массовых, спортивных мероприятий. Юбилею компании будут посвящены конкурсы профмастерства, фотоконкурс, конкурсы детского рисунка и другие мероприятия».

В течение года предстоит много важного и интересного. Но обо всем по порядку. Как театр начинается с вешалки, так и юбилей с юбилейного знака. Вы могли его уже видеть на календарях и другой полиграфической продукции с фирменной символикой, выпущенной на 2020 г.

Разработку символа 15-летия компании вело управление по связям с общественностью. Знак получился узнаваемым, он легко воспринимается, запоминается и воспроизводится. Композиция комбинированного знака лаконична, при этом с помощью небольшого количества графических элементов наполнить его большим объемом информации.

Логотип ЗАО «Спецнефтетранс», вписанный в цифру «5», перекрывая собой частично цифру «1», композиционно объединяет их в число «15», и формирует дату юбилея.

Наклонное начертание цифр символизирует мобильность и движение, что соответствует природе деятельности компании. Начертание цифр имеет стилистическую перекличку со схематическим изображением дорожной развязки на автоторжественных знаках. Идею движения поддерживает также изображение колеса — символ транспортной деятельности.

## В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ Топливный цех ООО «Ремспецтранс-2» пополнился новинкой.

В январе было приобретено оборудование для диагностики, настройки и ремонта топливных форсунок дизелей экологического стандарта Евро-4 и Евро-5, оснащенных системой Common Rail. Дооснащение данным оборудованием позволит усинскому обществу оказывать востребованные услуги по ремонту форсунок Common Rail, как основным заказчикам – «Транс-Строй» и «Усинское ТТУ», так и сторонним.

■ В начале следующего квартала в ОАО «ПТП» ожидают прибытие для тестовой эксплуатации тягача «Iveco Stralis NP 460», работающего на компримированном природном газе.

Пермское предприятие в группе «Спецнефтетранс» уже по праву считается полигоном для газомоторной техники. Ранее здесь уже прошли испытания нескольких тягачей – битопливный «Камаз» и «Scania» на метане.

Но эта информация о предстоящих испытаниях вызывает интерес еще и потому, что «Iveco» практически неизвестен для нашей компании автомобиль. В дочерних обществах работают считанные единицы этой техники. Однако есть все основания полагать, что в следующем номере «В движении сила!», у нас будет хороший повод более подробно поговорить об автомобилях этой марки... Наберемся терпения.

Возвращаясь к теме газомоторного транспорта, – недавно парк «Пермского транспортного предприятия» пополнил новый автогидроподъемник «Чайка-Сервис» 2784 LR, работающий на метане. Автомобиль, в первую очередь, предназначен для работы на производственной площадке «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез». В апреле на НПЗ планируется проведение капитальных ремонтов ряда установок. Помимо «Чайки» на этих работах будет задействована и другая техника «ПТП».

■ «Нижеволжское УТТ» заявило о своей полной энергонезависимости от сторонних поставщиков тепла.

Удаленное структурное подразделение предприятия – Волгоградская автоколонна перевела на автономное газовое отопление свои административно-бытовые помещения и боксы для стоянки техники. Котельное оборудование первую зиму отработало без сбоев, поддерживая в рабочих и бытовых помещениях комфортную температуру в пределах 18–22 градусов. Ранее на автономное газовое отопление было переведено два других участка.

■ Ну, «мерседес», погоди! В «Пермском ремонтном предприятии» намерены всерьез заняться двигателями этого производителя.

В феврале общество приобрело универсальный стенд по разборке двигателей. Это позволит завершить переоснащение и организацию моторного участка. Планируется, что основной специализацией данного подразделения станет ремонт двигателей «Mercedes-Benz OM457» и «Mercedes-Benz OM501».

## ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

## Время бросает вызов

**В** первом в этом году номере нашего издания генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс» Р. Ф. Габдуллин дал традиционное интервью, в котором подвел итоги ушедшего года и поделился планами на 2020 г.

- Роберт Фанузович, каковы результаты работы группы «Спецнефтетранс» в минувшем году? Какие факторы оказывали наибольшее влияние?

- Планируя 2019 г., мы ожидали, что он будет с большим количеством вызовов. Так и состоялось.

В условиях волатильности цен на нефть, пролонгации сделки «ОПЕК+», наш основной заказчик – «ЛУКОЙЛ» оптимизировал затраты по транспорту и дорожно-строительным работам. Это привело к тому, что у ряда автотранспортных обществ произошло сокращение производственной программы по машино-часам и грузоперевозкам. У дорожников в течение года произошел прирост объемов по капитальному строительству и ремонту дорог.



Сотрудничество между НК «ЛУКОЙЛ» и группой «Спецнефтетранс» продолжается уже 15 лет.

Фото: А. Гушин.

на протяжении всех последних лет вели большую работу по снижению затрат. Наши шаги в этом направлении: обновление парка, внедрение систем объективного контроля над эффективностью использования АТС, снижение удельного расхода топлива и другие.

Это позволяло нам в условиях целенаправленной работы заказчика по оптимизации затрат, оставаться эффективными в своем контуре де-

для заказчика стратегически важными. В первом полугодии эта работа должна быть завершена.

- Как изменение объемов производственной программы отразилось на инвестиционных проектах компании?

- Инвестпрограмма была выполнена на 106,5 % к плану. Нельзя сказать, что она по своим масштабам была выдающаяся. Это связано и с общей нестабильной экономической ситуацией, и с тем фактом, что в предыдущие годы мы целенаправленно и масштабно обновляли подвижной состав.

Деньги, в основном, направлялись на приобретение АТС под новые, дополнительные объемы работ.

Из других объектов инвестирования, в силу того, что мы это делаем впервые, следует отметить начало финансирования строительства нового завода полуприцепов «Капри». Мы вышли на стройплощадку и приступили к практической реализации проекта.

Отмечу также пункт временного пребывания вахтового персонала для работников «Когалымского УТТ» на 65 человек. Этот значимый социальный объект был реконструирован в прошлом году, а в феврале состоялся его запуск в эксплуатацию.

- В минувшем году в Когалымском УТТ шла реализация проекта по автоматизированному закрытию путевых листов. В ноябре было принято решение о включении в проект «Покачевского УТТ» и «АТП-СНТ». Насколько сегодня цифровизация влияет на развитие группы «Спецнефтетранс»?

- Это очень мощный проект. В его рамках в «Когалымском УТТ» за 2019 г. удельные затраты по топливу были снижены более чем на 10 %.

Автоматизацией бизнес-процессов в «Спецнефтетрансе» занимаются давно. Это позволяло нам эффективнее управлять транспортом, экономить ресурсы, оптимизировать затраты.

Отрасль развивается настолько стремительно, что оценка «вчерашний день» для IT-технологий звучит почти приговором.

Повторю, традиционные решения по оптимизации затрат и повышению эффективности бизнеса уже исчерпывают себя, накладывают ограничения на развитие

компании. Возможность их преодолеть мы видим в использовании современных IT-технологий, позволяющих проводить аналитику больших баз данных.

Для этого имеющихся возможностей информационной системы компании, развернутой на базе модулей 1С: УАТ и УПП, уже недостаточно. Необходимы соответствующие программные инструменты.

Новые возможности цифровой трансформации позволят модернизировать бизнес-процессы и повысить качество принимаемых решений. Это является необходимым условием для дальнейшего повышения производительности труда и снижения издержек.

- Является ли, в таком случае, создание электронной торговой площадки началом цифровизации закупочной деятельности компании? Какова экономическая эффективность этого проекта?

- В ноябре в тестовом режиме началось размещение заявок по закупке ТМЦ на федеральной электронной площадке «НЭП-Фабрикант». В феврале ресурс принят в промышленную эксплуатацию. За это время на площадке уже проведено более полутора сотен закупок.

Попытки на начальном этапе оценить эффективность этого ресурса в рублях, могут быть даже вредны. Сегодня задачу № 1 мы видим в том, чтобы сделать процесс принятия решений по закупке конкурентным, прозрачным и ответственным. Главные критерии выбора поставщика – сроки, качество и цена.

При этом, головная компания не собирается подменять собой директоров обществ. Мы только дали на места эффективный инструмент удовлетворения потребностей предприятий в товарах и услугах, определили их основные группы. Все остальное, весь процесс проведения закупки, осталось у руководителя – он контролирует и отвечает за него с момента определения потребности до использования приобретенных ТМЦ.

Я не сторонник того, чтобы тендериться до потери сознания, поэтому мы выделили группы товаров, которые планируются к приобретению крупными партиями. Например, техника, машинные масла, авторезина, щебень, битум. Снижая при их закупке цены на 5-10 %, а то и больше, можно существенно влиять на экономику общества.

Еще ряд важных преимуществ этой платформы – верификационная составляющая. В автоматическом режиме ресурс сам рейтингует, котирует контрагентов на коммерческую состоятельность и порядочность. Также площадка дает возможность проанализировать информацию по каждой закупке: количество заявок, цены, география поставщиков, ход торгов, увидеть, кто ответственный за то или иное решение о закупке?

Благодаря ЭТП общества свою работу в этом направлении смогут систематизировать.

- Спасибо за интервью.

Беседу вел Олег ОПУТИН.

Основные показатели деятельности  
ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС» в 2019 году

№ п/п	Показатели	Ед. измерения	Факт
1	Производственная программа по АТС	тыс. маш-ч	16 876
2	Грузоперевозки	тыс. тн	6 861
3	Грузооборот СНП	тыс. ткм	210 792
4	Парк собственных ТС	ед.	6 413
5	Инвестпрограмма, без НДС	млн руб.	1 320
6	Приобретено ТС	ед.	519
7	Строительство и содержание автотимников	км	3 208
8	Капремонт дорог и площадок	тыс. м <sup>2</sup>	6 184
9	Капстроительство дорог и площадок	тыс. м <sup>3</sup>	4 266

Макроэкономические условия также оказывали влияние самым неблагоприятным образом. Цены на топливо, транспорт, запчасти продолжали расти. Причем, речь идет не об уровне инфляции. Все было выше. Тем не менее, мы смогли отреагировать и сохранить эффективность.

- Одним из способов снижения затрат являются конкурсные процедуры. Как можно оценить итоги тендерной кампании прошлого года для группы «Спецнефтетранс»?

- «ЛУКОЙЛ» одним из первых начал применять тендерные процедуры при отборе поставщиков товаров и услуг. На протяжении многих лет нефтяники методично и последовательно (надо отдать им в этом должное) выжимали не только из нас, а из всех своих подрядчиков наиболее привлекательные цены и условия работы. В минувшем году практически все наши дочерние общества прошли через конкурсные процедуры. Некоторым пришлось это сделать неоднократно.

Принимая эти правила игры, мы

являлись. При этом, практически все, что нам удавалось сэкономить, не проедалось, а служило демпфером, который давал возможность сдерживать рост тарифов, оставаться конкурентоспособными и работать с таким заказчиком, как «ЛУКОЙЛ».

В 2019 г. наступил этап, когда мы уже не могли предложить заказчику дальнейшее развитие привычной оптимизационной модели, – наши резервы исчерпаны. Дальнейшее снижение тарифов не позволяло нам сохранить качество услуг и, при этом оставаться в правовом поле, – платить налоги в бюджет и «белую» зарплату.

По этой причине еще на этапе подготовки к тендерам мы представили обоснования нашим расценкам. Это было честно, и заказчик нас услышал.

По результатам большинства тендеров, которые были признаны несостоявшимися, заказчик проводит анализ данных, сравнивает с нашими расчетами. Сейчас мы находимся в активном обсуждении тех сегментов, которые являются

ПРОИЗВОДСТВО

**З**аместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтьтранс» по производству В.А. Балаев: об итогах деятельности компании в 2019 г., тендерной политике и роли руководителя.

■ О работе обществ

Минувший год для производственного комплекса компании выдался сложным, что выразилось в результатах дочерних обществ.

Устойчивый рост демонстрируют дорожники Западной Сибири. Для «Дорстройсервиса» и «Нефтедорстрой», которые в течение года наращивали объемы и перевыполнили плановые показатели, этот год, пожалуй, лучший за всю историю.

Эффективно отработало «ПТП», нарастив доходы и рентабельность, при том, что это — не строительство, и здесь совершенно иная природа формирования доходов. Это стало результатом планомерной, кропотливой работы с заказчиками, в том числе с «Газпром нефтью», «Пермским ЦБК».

Свой вклад в успех пермских транспортников внесли ремонтники «ПТП», С. А. Васильеву за это огромное спасибо. Он не только обеспечивает выход техники на линию коллегам, но и ведет активный поиск новых заказчиков на рынке Перми. Собственно, в этом и была цель создания ремонтного общества три года назад.

«Нижеволжское УТТ», как и в 2018 г., перевыполнило плановые показатели по доходам и прибыли, устойчиво развивая сегмент перевозок НСЖ. Хотелось бы отметить «Покачевское УТТ», которое из года в год наращивает объемы. Общество перевыполнило план по эффективным объемам работ, доходам и ЕВТДА.

У дорожников «Транс-Строй» в начале 2019 г. произошло резкое снижение объемов по капрестроительству, что «зацепило» и «Усинское ТТУ», техника которого работала у них на подряде. Осенью ситуацию удалось выправить за счет перераспределения объемов по отсыпке в действующих договорах. В итоге, по доходам «Транс-Строй» чуть не дотянул до плановых цифр, но план по прибыли перевыполнен, по сравнению с предыдущим годом.

ООО «Дорос» закладывало в бизнес-план объемы, исходя из производственной программы, которая была выполнена им в предыдущем, 2018 г. При этом, значительная доля этих объемов находилась в зоне риска. По причине изменения сценарных условий, недостаточной просчитанности проектов, управленческих ошибок, допущенных прежним руководством общества, эти риски состоялись. Невыполнение предприятием плана по доходам и прибыли в значительной степени повлияло на результаты всей группы компаний.

Сложная ситуация в обществах, специализирующихся на доставке светлых нефтепродуктов. Передача заказчиком объемов перевозок СНП от «ЛК-Транс-Авто» и «АТП-СНТ» другому подрядчику привела к невыполнению плана по грузоперевозкам и грузообороту.

# Подводя итоги года



Итоги 2019 г. для ООО «Дорстройсервис» стали лучшими за всю историю.

Фото: А. Гушин.

В течение года основными заказчиками проводилась корректировка программ по транспорту. Это стало причиной сокращения показателей по машино-часам у ряда автотранспортных обществ и по компании в целом.

■ Тендеры и тарифы

Сокращение объемов работ в минувшем году сопровождалось стремлением заказчиков снизить тарифы на транспорт посредством конкурсных процедур.

При подготовке к тендерам компанией и дочерними обществами была проделана большая аналитическая работа по определению и обоснованию стоимости услуг. Мы разясняли нашу позицию и здесь, в Москве, и в регионах. И тот факт, что ряд тендеров был признан несостоявшимися, подтвердил нашу правоту, позволил заказчику получить объективную стоимость услуг.

При этом, даже в том случае, когда мы (исходя из нижнего предела наших финансовых возможностей), не достигали пороговых цен, установленных заказчиком, все равно, из всех претендентов мы были наиболее близки к этому порогу. Наверное, по объяснимым причинам. У нас уже есть парк техники и инфраструктура в регионах деятельности, есть многолетний опыт работы и понимание задач, которые ставят заказчики.

Сегодня совместной рабочей группой определяется тарифная составляющая, которая должна послужить базой на несколько лет вперед.

■ Авторемонт: повышаем эффективность

В прошлом году была продолжена работа по оптимизации ремонтного комплекса. Результаты подтверждают, что начатый внутри компании несколько лет назад перевод отношений между транспортниками и ремонтниками в экономическую плоскость, — верное направление.

Созданное в феврале 2019 г. «Авторемонтное предприятие» первый год отработало с прибылью. Вывод

ремонтных мощностей в «АРП» позволил «Урайскому УТТ» повысить эффективность. Несмотря на снижение объемов производственной программы и доходов, прибыль транспортников втрое выше, чем годом ранее. И эта эффективность, в том числе, за счет того, что они перестали содержать объемы по сервису.

Параллельно развивался еще один проект — год назад в Лангепасе и Покачах ремонтные мощности были выведены за периметр группы «Спецнефтьтранс» и переданы в ООО «Техпомощь». Это — совершенно новый этап стратегии развития в области ремонта и технического сервиса.

Оценив результаты по Лангепасу и Покачам, мы продолжили реализацию этого этапа в Когалыме. С 15 февраля из состава группы был выведен «Ремспецтранс-1», основным заказчиком услуг которого было и остается «Когалымское УТТ».

■ О роли руководителя

В ситуации экономической неопределенности, а на дворе сейчас именно такая, все более возрастает роль руководителя предприятия и управленческой команды, которые должны оперативно и верно реагировать на поступающие вызовы. По прошедшему году приведу два показательных примера.

ЗАО «Транс-Строй». Автотранспортник В. Е. Бойко в конце 2018 г. возглавил дорожно-строительное предприятие. Пришел, а у него нет ни главного инженера, ни начальника ПТО. Практически, весь аппарат управления был обновлен. Один начальник дорожного участка был назначен начальником ПТО, другой — и. о. главного инженера. Это все наши же люди, которые знают производство изнутри, болеют за предприятие.

Они по-другому посмотрели на организацию производственного процесса, сумели поставить под контроль затраты. Были сделаны нужные шаги по выстраиванию работы с основным заказчиком, муниципалитетом и региональными властями.

Все это позволило не только вы-

стоять в условиях резкого снижения объемов работ, но и подготовиться к тендерам и получить крупные объемы по капрестроительству. В минувшем году они запустили проставивший несколько лет АБЗ и вышли на ремонт дорог в Усинске. По итогам сезона получили благодарность главы Республики Коми. Железнодорожный тупик тоже действовали и продвигают его, как новый сегмент в работе, — перевалка грузов. Планируют наращивать объемы по муниципальным заказам, участвовать в реконструкции взлетно-посадочной полосы аэропорта в Усинске.

В 2019 г. начало деятельность ООО «ДТК Ямал», директор А. П. Косенко. Не будет большим преувеличением сказать, что руководитель предприятия отправился на Ямал, как в эпоху покорения Сибири, с рюкзаком. Сначала в Н. Уренгой — зарегистрировать предприятие, затем в пос. Тазовский, — создавать базу. В течение лета ему предстояло определиться с составом техники (112 ед.), принять часть ее от «Дорстройсервиса», перерегистрировать, согласовать инвестпрограмму, набрать персонал (150 чел.). А в ноябре «ДТК Ямал» уже вышел на строительство автозимников и сдал их вовремя, в декабре. При том, что часть новой техники поступила только в этом году.

Это тот пример, когда у директора на начальном этапе нет базы, нет команды, нет контактов и все приходится делать самому. Такая получилась проверка его личностных и профессиональных качеств, организаторских способностей. А для компании — это возможность понять, как в будущем действовать в отношении таких проектов, когда нет иных ресурсов, кроме финансовых, и коллективного разума?

Сегодня перед «ДТК Ямал» стоит еще более ответственная задача, — закрепиться в этом перспективном регионе, набрать объемы работ на лето, найти миссию, которую предприятию предстоит реализовывать на протяжении всего жизненного цикла.

Сделать это непросто, но в этом и есть работа руководителя.

ЭКОНОМИКА

## Инвестиции и лизинг

Общая нестабильная ситуация в экономике в 2019 г., корректировки заказчиками программ развития — это тот, не самый благоприятный фон, на котором шла реализация инвестпрограммы ЗАО «Спецнефтьтранс» в минувшем году.

Как следствие, в связи с потерей инвестиционной привлекательности ряда проектов, программа в течение года неоднократно уточнялась.

— В результате, в 2019 г. компанией была реализована инвестпрограмма в объеме 1 320 млн рублей без НДС, — сообщил С. А. Александров, начальник Управления экономики и финансов ЗАО «Спецнефтьтранс». — Большая часть средств была направлена на обновление парка техники. Всего приобретено 519 единиц ТС.

Кроме этого, средства инвестпрограммы были направлены на строительство нового завода полуприцепов «Капри» и реконструкцию бывшего здания диспетчерской в «Когалымском УТТ» под проживание сотрудников, работающих вахтовым методом.

176 единиц техники из указанного выше количества ТС было приобретено в лизинг. Сумма сделки составила около 820 млн рублей. Это выше первоначально утвержденных показателей, которые на начало прошлого года составляли 135 ТС и 706 млн рублей.

Благодаря участию в программах лизинга, компания получила экономический эффект по налогу на прибыль и возврату НДС, тем самым, бюджет частично компенсирует нашу инвестиционную деятельность. Кроме этого, централизованный закуп техники позволяет получать более привлекательные цены от поставщиков.

В 2019 г. благодаря участию в программе льготного автолизинга колесных ТС компанией была получена субсидия в размере свыше 22 млн рублей (с НДС).

— С 1 января постановления № 451, № 451а и № 518 по льготному лизингу техники утратили силу, — говорит А. В. Журин, начальник Управления автотранспортно-технологического обеспечения. — Дальнейшее субсидирование будет осуществляться в рамках механизма единой лизинговой субсидии. Правда, до сих пор не очень ясно, как этот механизм будет работать.

Известна главная особенность нового механизма — необходимость лизингодателей конкурировать за получение бюджетных субсидий по параметру результативности: нужно передать в лизинг как можно больше техники и оборудования в расчете на 1 руб. субсидии.

На субсидирование этой программы в этом году планируется выделить около 10 млрд рублей. На этот год сама программа меньше, и критерии отбора стали жестче. Для участия в ней необходимо заново получить аккредитацию в Минпромторге. Все это замедляет утверждение инвестпрограммы компании на 2020 г.

После подтверждения аккредитации планируется подготовка пакета документов для получения субсидий из средств фонда развития промышленности при Минпромторге на строительство и оснащение нового завода «Капри». Это будет отдельное от лизинговой техники финансирование, на развитие производства.

Но для начала необходимо пройти аккредитацию.

## В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ Инвестпрограмма ООО «Дорстройсервис» на этот год — одна из крупнейших в компании «Спецнефтетранс». На приобретение 41 единицы техники планируется направить свыше 311 млн рублей.

На май обществом запланирована модернизация АБЗ в г. Лангепас с приобретением оборудования для выпуска ЩМА, на сумму 10,5 млн рублей. Также рассматривается проведение восстановительных работ 2-го буллита АСУ-2 и реконструкция сушильного барабана АСУ-1 в Когалымском регионе, на общую сумму 2,8 млн рублей.

На покупку лабораторного оборудования для определения колееобразования АБС и испытания образцов плит из нее, будет направлено еще 5,9 млн рублей.

■ С февраля полуприцепы, выпускаемые на заводе «Капри», будут оснащаться крышками и горловинами собственного производства.

С этой целью заводом были приобретены гидравлический пресс и металлообрабатывающий центр, оснащенные ЧПУ, общей стоимостью 18 млн рублей. Мощность нового участка — 50-100 крышек в месяц, в зависимости от потребности рынка. По расчетам заводчан, после выхода на проектную мощность, затраты по этому узлу будут сокращены вдвое.

Часть выпускаемых ППЦ будет по-прежнему оснащаться крышками импортного производства по требованиям заказчиков. Это положительно повлияет на себестоимость и качество готовой продукции. Технология окончательной сборки не зависит от производителя люков.

■ ООО «Дорос» готовится к летнему дорожно-строительному сезону.

С использованием электронной торговой площадки «Фабрикант» уже закуплено 3 тыс. т щебня, более 1 тыс. т битума. Также ведется мониторинг наличия карьеров инертных материалов в зоне планируемых объектов строительства 2020 г.

С учетом новых стандартов к качеству и составу асфальтобетона, повышенные требования к которому будут существенным условием для определения победителей на конкурсах и тендерах, обществом начата модернизация АБЗ и капремонт железнодорожного тупика и подъездных путей в г. Чернушка.

Это позволит не только выполнить регламентные работы и подготовить оборудование к летнему сезону, но и обеспечить возможность производства щебеночно-мастичного асфальтобетона, что существенно повысит конкурентоспособность общества.

«На сегодняшний день, — отметил директор ООО «Дорос» И. В. Деулин, — перед нами стоит задача сохранить позиции и объемы дорожно-строительных работ по контрактам с историческими партнерами: предприятия группы ПАО «ЛУКОЙЛ», КГБУ «Управление автомобильных дорог» и муниципалитетами региона. Выстраивая, выгодное сотрудничество с региональными и местными властями, в рамках реализации различных национальных проектов, в том числе «Муниципальные дороги», мы рассчитываем получить дополнительный прирост доходов обществу к уровню 2019 г. в полтора раза».

## СТРОИТЕЛЬСТВО

## Бери больше, кидай дальше

Вместо новогодних каникул Усинским дорожникам пришлось закатать рукава. В январе «Транс-Строй» и «ЛУКОЙЛ-Коми» подписали договоры на строительство внутрипромысловых автодорог, кустовых площадок и автоподъездов к ним. Совокупный объем работ на ближайшие два года — 3,5 млн кубов отсыпки.

О предстоящих работах в «Транс-Строе» шутили: «Бери больше, кидай дальше, пока летит — отдыхай!», и с нетерпением потирали руки — по таким серьезным объемам здесь соскучились.

Основной рост в этом году за счет внутрипромысловых дорог и площадок. Запланировано собственными силами отсыпать 1,7 млн м<sup>3</sup> грунта. В минувшем году этот показатель был на уровне 1,2 млн кубов. А если сравнивать по доходам, то рост составит 46%. Да, за такой куш есть смысл «брать и кидать, брать и кидать»!



— Один из первых объектов, на котором мы приступили к ра-

## ПРОСТО О СЛОЖНОМ

Участок подготовки скважин к капитальному ремонту и приготвлению солевого раствора — непрофильное для «Покачевского УТТ» подразделение. С первого раза не каждый запомнит и выговорит длинное название. Название кажется куда сложнее технологии.

Вроде бы все просто: берешь щепотку технической соли, присадку на кончике ножа, несколько кристаллов химвагента, тщательно перемешиваешь, растворяешь в наперстке воды, фильтруешь, и получаешь раствор, за который заказчики готовы платить гораздо больше, чем все эти компоненты стоят по отдельности...

А спрос есть, и берут жидкость глушения, конечно, не наперстками, — в 2019 г. на участке было изготовлено 150 тыс. м<sup>3</sup> растворов с различным удельным весом. Заказчики — ТПП «Покачевнефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» и предприятия, выполняющие работы по ремонту скважин на месторождениях, применяющие растворы различных плотностей в зависимости от назначения скважины, пластового давления.

Мощности у «непрофильного» для УТТ подразделения не детские. Производительность участка 280 м<sup>3</sup> раствора в сутки, объем хранения готового раствора — 410 м<sup>3</sup>. Намыв и отпуск растворов здесь производится в круглосуточном режиме в соответствии с заявками.

Для производства таких объемов в штате участка, который возглавляет начальник И. Р. Ахмадуллин, трудятся 33 человека: операторы по подготовке скважин к капитально-



ботам, — рассказывает главный экономист ЗАО «Транс-Строй» О. А. Кирадиев, — внутрипромысловая автодорога в 28,6 км, соединяющая объекты Прохоровского месторождения с федеральной трассой. Объем отсыпки — более 500 тыс. м<sup>3</sup>.

Дорога позволит организовать круглогодичный проезд к кустовым площадкам месторождения, открытого в 2018 г., и разрабатываемого ТПП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз». В настоящее время наземное сообщение здесь сезонное и осуществляется по автозимникам.

Для организации производства работ в «Транс-Строе» был сформирован отдельный ДРП с местом базирования на новом карьере «ЛУКОЙЛа». Работы ведет производственный участок № 1,

которым руководит один из самых опытных строителей общества — С. П. Яковский. Темп работ, которые идут круглосуточно, высокие. Среднесуточный объем отсыпки автодороги — 2,7 тыс. м<sup>3</sup>. Помимо этого, участком выполняются работы по заготовке ПГС в карьере, осуществляется селекция грунта. Одних только экскаваторов на объекте задействовано четыре. А кроме них еще четыре бульдозера, два катка и рыхлитель. И это, не считая вспомогательной техники и самосвалов.

В связи со значимостью объекта, заказчик предъявляет повышенные требования и просит «Транс-Строй» сократить сроки строительства.

— Мы идем в графике и были бы рады ускориться, — даже подготовили ряд мероприятий для этого, — говорит Олег Александрович, — однако нам пока препятствует

отсутствие моста, протяженностью более 50 м.

Кроме автодороги на Прохоровское месторождение, «Транс-Строю» предстоит отсыпать традиционно большие объемы на Усинском месторождении. В первом квартале по графику необходимо одновременно выполнить работы на трех объектах, а летом количество кустовых площадок возрастет до семи. Уже сейчас средне-суточная отсыпка здесь составляет 3,5 тыс. м<sup>3</sup>. Рекордные значения достигают 5 тыс. кубов.

На этом «Транс-Строй» решил не останавливаться, — весной коллектив планирует с самыми серьезными намерениями участвовать в торгах на выполнение работ по капитальному ремонту улиц Усинска, а также в выполнении работ по реконструкции взлетно-посадочной полосы и подъездного перрона в аэропорту.

Под эти объемы в конце февраля-начале марта в обществе очень ждут прибытия новой дорожно-строительной техники: десять самосвалов, четыре гусеничных бульдозера, два экскаватора и два грунтовых катка. А то большой совковой лопатой запланированные объемы отсыпки за сто лет не перекидать!

Вся техника, за исключением бульдозеров и БСЛ, — импортного производства.

## Покачи: урок химии



Техника ООО «Покачевское УТТ» участвует в глушении скважины.

му и подземному ремонту, технологии, слесари-ремонтники, мастер. В их хозяйстве находится резервуарный парк, насосы, фильтры. У каждой из семи гигантских «сигар», объемом от 50 до 200 кубов, что лежат за забором, свое назначение. В одних техническая жидкость циркулирует, проходит фильтрацию, в других отстаивается и хранится до момента отпуска заказчиком.

В зависимости от объема раствора и вместимости автоцистерн, на одну операцию по глушению скважины может быть задействовано от двух до трех единиц автотранспорта. При глушении реагентом БЖГ-1 (Блокирующая жидкость глушения), задействовано до четырех АТС, при этом раствор готовится непосредственно на кустовой площадке.

Глушение, промывка насоса (ГНО) осуществляется силами «Покачевского УТТ» и субподрядными организациями, с которыми заключены договоры на оказание транспортных услуг. Промывка забоя, смена объема, долив скважин осуществляется силами УТТ, субподрядными организациями, совместно со сторонними органи-

зациями, которые и осуществляют ремонт скважин на месторождениях.

Одним словом, комплексная услуга, включающая в себя приготовление, транспортировку на месторождения и закачку солевого раствора в скважины для проведения работ по их глушению и промывке, которую предприятие начало оказывать в 2011 г., является востребованной и приносит Управлению дополнительную копеечку.

«Покачевское УТТ» — единственное общество в компании, которое в комплексе выполняет подобные работы, — подчеркнул заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по производству В. А. Балаев. — Переход от машино-часа на скважино-операцию открывает новые горизонты. Этим надо заниматься, демонстрировать заказчику, чтобы стать на ступеньку ближе к нефти. У покачевцев это уже получается, и сейчас идет обсуждение вопроса о расширении территорий и портфеля заказов по этой «непрофильной» пока комплексной услуге».

Александр ЖУРБИН.

## НСЖ бьет рекорды

В 2019 г. «Нижневожское бесперевозное УТТ» обеспечило бесперебойную перевозку НСЖ с промыслов ТПП «Волгограднефтегаз» ООО «РИТЭК» до сборных пунктов.

Производственная программа в этом сегменте исполнена, перевезено почти 393 тыс. т НСЖ. Этот показатель включает дополнительные объемы, связанные с растаркой нефтебазы в г. Николаевск и ростом вывоза сырья со скважин Ново-Дмитриевского месторождения. В итоге доходы предприятия от перевозки НСЖ составили 31,1% от годовой выручки.

По работе технологического транспорта объем работ по маш.-ч был выполнен к плану на 104%, уровень доходов — на 108,3%.

Общий объем производственной программы по году составил более 1 380 тыс. маш.-ч (103% к плану), доходов — 116,6% относительно плановых показателей.

На 2020 г. планы по перевозке НСЖ — практически на уровне прошлого года. При этом, с начала года действуют ограничения по добыче, в связи с чем, вывоз со скважин приостановлен.

В настоящее время для перевозки НСЖ «Нижневожское УТТ» привлекает 25 автосцепок с экипажами из «ЛК-Транс-Авто». Это дает волгоградцам возможность повысить загрузку парка. Но вопрос обновления собственного парка для перевозки НСЖ также не снят.

# Капитан долгого плавания

Начало на странице

1

лицо в хозяйстве после председателя и должен быть везде. Вся жизнь на людях и для людей. В конторе расслаживаться некогда — то весенне-полевые работы, то сакман, то заготовка кормов, то уборочная... Ордена Трудового Красного Знамени и Знак Почета украсили выходной пиджак Жирноклеева-старшего. Надевал он его нечасто, только по большим праздникам, словно стеснялся своих заслуг перед Родиной. На досуге, к слову сказать, организовал в Плодовином первую в Калмыцкой АССР любительскую киностудию.

— Отец не хотел, чтобы я оставался в селе, — вспоминает Алексей Алексеевич, — но раз не смог поступить в институт сразу после школы, — не добрал баллов на машиностроительный, то какой смысл в городе болтаться?! Вернулся. Тем более, что профессия уже была, — в школе проходили «машиноведение», на практике довелось и пахать, и корма заготавливать. В общем, это был первый раз, когда я настоял на своем. Детство закончилось вместе со школой.

## Школа жизни

В армию Алексея призвали в войска ПВО. Южный Казахстан, полигон, учения, стрельбы... Уже через полгода службы Жирноклеев — замкомвзвода, старшина и комсорг батареи — вся власть в одних руках.

— С нашего призыва многие ребята к тому времени уже получили лычки, и мы начали «ломать» дедовщину, — вспоминает Алексей Алексеевич, — наводить порядок. Никаких издевательств, постирушек, пришивания подворотничков старшим товарищам в батарее при нас не было. В армии меня приняли кандидатом в члены КПСС.

В институте, куда поступил после службы, был членом комитета ВЛКСМ, студенческого профкома, председателем студсовета.

— Я понимал, что народ в общезжитии начинает пить и хулиганить от безделья и безответственности, — говорит Жирноклеев. — Нам это надоело, и мы добились, чтобы общезжитие было передано студсовету на самоуправление. Комендант — из студентов, назначили старост этажей, дежурство установили, спортзал построили в подвале. И народ перестал безобразничать.

Первый опыт эффективной организации труда он получил после третьего курса, летом 1978 года, на строительстве животноводческого комплекса в колхозе им. Калинина.

— Каждый вечер после ужина, в 21.00, — планерка. Бригадир давал оценку работы каждого за прошедший день и расписывал его задание на следующий.

Коровник на 600 голов был построен и сдан за полгода. Работали от зари до зари, без выходных. Но это того стоило — за те каникулы



Проект «Изменение логистики снабжения нефтепродуктами нефтебаз и АЗС «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» в Волгоградской, Ростовской, Саратовской областях и Республике Калмыкия» стал особо важным заданием для «ЛК-Транс-Авто».

Алексей Жирноклеев заработал 3 000 рублей. «Жигули» стоили 5 100. Их они и купили с отцом.

Поднимать сельское хозяйство Жирноклееву довелось и работая уже в автоколонне № 1538. Каждое лето предприятие направляло на уборку до 100 автомобилей. Помимо сельского хозяйства, много было междугородных перевозок.

— У нас около полусотни машин постоянно ходило по всему Союзу. Продукция сталепроволочного канатного завода шла на судостроительные верфи страны.

## Торжество инженерной мысли

«Лихие» девяностые Жирноклеев, который тогда уже был главным инженером, вспоминать не любит.

— Одно время мы работали на четырехчасовом рабочем дне. «Нефтепродукт» пошел нам навстречу — выделил одну заправку, и мы там заправляли технику в счет наших услуг. Многого шло по взаимозачетам.

Тогда авторемонтный комплекс предприятия получил второе дыхание.

— Когда «камазы» пошли с конвейера, то из-за поломок тормозной аппаратуры стояла уйма машин. Никто толком не разбирался в ней и не мог отремонтировать. А Сан Саныч Баранов — технарь от Бога — он изучил устройство, разобрался, не имея специального технического образования, и собрал стенд тормозной аппаратуры. Стенд потом занял третье место на выставке рационализаторов России.

В свое время мы первые места занимали по рационализации. Это, кстати, очень помогло нам выживать. Например, в 1993 году, когда на «Камазе» сгорел завод двигателей, мы у себя много движков откапиталили.

В ремзоне Алексей Алексеевич с гордостью показывает прославленный ноу-хау Баранова, кото-

рым сегодня управляет слесарь — ровесник стенда. И напольные подъемники на участке ТО-2, на которые с легкостью вывешивается автомобиль с любой базой, — таких, и спустя тридцать лет, ни у кого больше нет.

Это торжество инженерной мысли и плод коллективного труда случились в ту пору, когда Жирноклеев возглавлял техническую службу предприятия. Зашли мы и на автомойку-«сервис», которая уже давно работает по своему прямому назначению.

## В семье «ЛУКОЙЛа»

«ЛУКОЙЛу», который в начале девяностых пришел на Нижнюю Волгу всерьез и надолго, в регионе нужен был серьезный подрядчик по автотранспорту: добыча-переработка-сбыт. Именно тогда генеральному директору «ЛУКОЙЛ-Транса» М. М. Смоляеву и предложили присмотреться к автоколонне № 1538.

— Так в 1995 году мы вошли в семью «ЛУКОЙЛа», — вспоминает Алексей Алексеевич, — на базе автоколонны было создано ОАО «ЛУКОЙЛ-Авто-Транс».

Предприятие полностью закрывало потребности в автотранспорте и спецтехнике «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт», «ЛУКОЙЛ-Волгограднефтепереработка», «ЛУКОЙЛ-Волгоградэнерго».

— Взять завод. Когда нам его передавали, транспортный цех завода насчитывал 128 единиц техники. А мы закрыли потребности НПЗ 70-80 машинами.

## Особо важное задание

Совместная работа нефтяников и автотранспортников на протяжении четверти века позволила «ЛУКОЙЛу» эффективно реорганизовать сбытовую сеть в Нижнем Поволжье.

Одним из первых в России «ЛК-

Транс-Авто» перешло на нижний налив.

— Этот проект был реализован под масштабную реконструкцию Волгоградской нефтебазы, которую «ЛУКОЙЛ» завершил в 2010 г., — говорит Алексей Алексеевич. — Это и безопасно, и значительно повышало скорость загрузки и разгрузки. И с точки зрения борьбы с хищениями был шаг вперед.

К 2015 г. у ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» было около 300 АЗС и семь нефтебаз. Для их бесперебойной работы необходимо обеспечивать доставку по региону и хранение более миллиона тонн светлых нефтепродуктов в год. Львиная доля этого топлива на нефтебазы доставлялась по железной дороге. Но рост тарифов (с 2007 по 2015 гг. они выросли на 207%), буквально, вынудил «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» поставить перед «ЛК-Транс-Авто» задачу: заместить, где это возможно, железнодорожный транспорт автомобильным.

Через пару месяцев Жирноклеев пришел к нефтяникам с экономически обоснованной идеей организации перевозок. Проект получил поддержку в головном «ЛУКОЙЛе» — была создана совместная рабочая группа.

По новой схеме горючее на АЗС «ЛУКОЙЛа» в Волгоградской, Саратовской, Ростовской областях и Калмыкии предстояло доставлять бензовозами напрямую с Волгоградской нефтебазы.

На защите проекта у первого вице-президента ПАО «ЛУКОЙЛ» В. И. Некрасова, инициаторов спросили прямо: «Вы — справитесь?»

Когда проект был запущен, по «ЛК-Транс-Авто» был издан приказ: своевременную доставку топлива на АЗС считать особо важным заданием. И работа пошла, как говорится, с колес. Была создана круглосуточная диспетчерская служба.

— В пик потребления у нас на перевозке СНП было задействовано 165 автопоездов, — говорит Жирноклеев, — мы нормировали езду до каждой АЗС: определили техническую скорость, время налива и слива, в зависимости от кубатуры и количества секций в бочке. Счет по каждому автомобилю шел на минуты.

На базе предприятия была создана сертифицированная клиентская мастерская по обслуживанию «мерседесов», что позволило избежать холостых пробегов и потерь времени.

В итоге, ни одна АЗС из-за нас не встала.

## Плюс 165 миллионов

Первый же год дал «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукту» экономию в 165 млн рублей. И это — только на транспортных расходах. Помимо этого, были сокращены расходы на содержание резервуарного парка, — из семи нефтебаз четыре было выведено «ЛУКОЙЛом» из эксплуатации. Плюс сокращение товарных запасов и остатков и, как следствие, значительное снижение потребности сбытовой структуры в оборотном капитале.

А. В. Махнев, генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» (2013-2016 гг.):

— Доставка топлива напрямую с Волгоградской нефтебазы практически на все АЗС сети — серьезный шаг вперед, который дал возможность подняться на уровень более качественного управления оборотным капиталом.

— Раньше по Волгоградской нефтебазе больше 67 000 тонн нефтепродуктов в месяц мы никогда не переваливали. А в августе сделали 100 700 тонн, — вспомнились слова первого заместителя генерального директора «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» Ф. А. Михайлова, сказанные им осенью 2016 г. — Товарные запасы были оптимизированы настолько, что мы перестали запрашивать в Москве пополнение оборотных средств.

Мы получили опыт, которого ни у кого в России нет. Я думаю, что крупные НПЗ со временем перейдут на подобную схему работы. И этот опыт будет востребован.

На следующий год «ЛК-Транс-Авто», обновив под заказчика парк техники, повез топливо еще дальше, — в Астрахань, а также закрыл своими машинами Ростовское направление, что позволило нефтяникам вывести из оборота еще одну нефтебазу. Появился еще один маршрут — из Н. Новгорода (с «НОРСИ») стали возить зимнее топливо, — до 400 кубов в сутки. Это увеличило плечо перевозок до 1 000 км.

Достоинства проекта нефтяники оценили в 2018 г., когда Волгоград принимал чемпионат Мира по футболу и грузы по железной дороге были отправлены в обход города. Несмотря на значительные ограничения по движению бензовозов, ни одна АЗС в зоне ответственности «ЛК-Транс-Авто» не обсохла.

Реализовав проект, «ЛК-Транс-Авто» в очередной раз подтвердило, что является одним из лучших перевозчиков на юге России, обладающим крупнейшим автопарком и передовой ремонтно-сервисной базой. Около 1 000 работников, более 600 единиц техники. Под руководством Жирноклеева общество неоднократно завоевывало титул лучшего предприятия года по Волгоградской области в номинации «Транспорт и связь».

Это были непростые годы. Вообще, Жирноклеев не помнит, чтобы были простые. То машины нарасхват, это когда строили «светлое будущее», то «лихие девяностые», то опять работа с колес... И все это время — время постоянного движения к поставленной цели, несмотря ни на что. Как у корабля в штормящем море, — курс и скорость меняются, но всегда — носом на волну, против ветра... Иначе не выплыть.

Алексей Алексеевич Жирноклеев на этом корабле служит сорок лет. Последние 18 из них — он на капитанском мостике. Издали хорошо просматривается его высокая и худощавая фигура. Алексей Жирноклеев, — капитан долгого плавания, отдавший «ЛК-Транс-Авто» всю свою жизнь.

Олег ОПУТИН.

## Добыча данных



■ **С. А. АЛЕКСАНДРОВ**, начальник Управления экономики и финансов ЗАО «Спецнефтетранс»:

Наша Корпоративная информационная система может вывести более 300 видов отчетов с любым уровнем детализации и в любом разрезе анализируемых данных.

Но для эффективной работы с ними нам нужно ПО, которое позволит анализировать одновременно не по две-три-четыре цифры из этих отчетов, а выгружать базу и осуществлять, то, что называют drill down – углубление данных, где присутствует интерактивная, связь между главными и детальными данными.

К сожалению, имеющийся инструментариум в 1С, такой возможности не дает, – приходится пользоваться сторонним ПО. Брать данные, выгружать, перегружать в Эксель...

Кроме этого, мы порой впадаем в ограничения справочников по ТС. Бывает, например, в базу занесен только госномер автомобиля и его тип, а других технических и функциональных признаков нет. Или машины разнесены не по тем группам.

Из-за таких, казалось бы, «мелочей» из поля зрения выпадает целый пласт информации, что снижает качество планирования деятельности отдельных дочерних обществ и компании в целом.

Если говорить о направлениях, в которых я вижу возможность совершенствования системы, то они следующие.

Введения автоматизированного планирования и прогнозирования на основе УПП. Сейчас информацию вбивают руками, а в модуле «Инвестиционная программа» можно просто забыть ТС, и программа по аналогам подставит данные и расшифрует затраты. Это даст работникам возможность использовать время не на сбор уже очевидных данных, а на их анализ.

Учет и детализация ремонта. С целью глубже понимать природу и стоимость ремонта, сравнивать эффективность обществ, полезно ввести учет заказ-нарядов. Это позволит видеть нормо-часы, запчасти, виды произведенных ремонтных воздействий.

Учет субподряда. Для эффективной оценки его стоимости, следует учитывать такие фундаментальные параметры, как время и пробег, а не только кубы, маш.-часы, ткм. Необходимую информацию можно получать, если обязать субподрядчиков оборудовать АТС системой спутникового мониторинга, аналогично требованиям, предъявляемым к нам основным заказчиком.

Факторный анализ финансового результата с погружением до уровня по заказчикам. Это будет хорошим подспорьем каждому обществу, потому что анализировать сто строк построено можно, но сложно. А когда все сформировано по группам – топливо, запчасти, персонал... – это будет скачок в анализе. И мы сможем определять фактор, который больше всего влияет на нашу деятельность в том или ином периоде.

Важно, что такой подход не потребует создания нового информационного контура. Эти данные можно получать в рамках существующей КИС, но, имея соответствующий инструментариум.

## IT-ТЕХНОЛОГИИ

**1** февраля – 10 лет с начала деятельности Информационно-технологического центра ЗАО «Спецнефтетранс». Некоторые интервью на «датские» темы начинаются так: «Каковы предпосылки создания...»? Давайте, в «бан» все о понимании возрастающей роли IT-технологий...

Уже к середине 2000-х «Чернушинское УТТ» обладало автоматизированной системой учета, которая показывала финансовый результат по каждой единице техники, а единая Корпоративная информационная система управления в ЗАО «Спецнефтетранс» была запущена в эксплуатацию летом 2008-го.

Это был период активного формирования компании «Спецнефтетранс», в которую поэтапно вливались транспортные активы, выводимые из «ЛУКОЙЛа». К 2010 г. холдинг уже объединял 16 дочерних обществ Западной Сибири, Прикамья, Республики Коми, Поволжья и Центрального региона. Каждое в холдинг приходило со своим IT-самоваром. И чтобы управлять, необходимо было привести все это хозяйство к общему знаменателю. Предстояло создать единую систему учета, которую легко администрировать, на основе единых требований и программ. Для этого было решено создать в компании центр принятия решений в сфере IT.



Времени на раскачку нам не дали, – вспоминает директор ИТЦ ЗАО «Спецнефтетранс» **Руслан Габдуллин**. – Надо было за полгода интегрировать в ИС компании пять крупных предприятий Западной Сибири, вошедших в состав холдинга в конце 2009 г.

Вместе с Русланом Фанузovicем закатали рукава: **Борис Сергеевич Дубровин**, один из пионеров автоматизации в Прикамье, пришедший в профессию еще в 1960-х, и, годившиеся ему в сыновья, инженеры **Сергей Пикулев**, **Андрей Лобеев** и **Виктор Кочнев**.



«Речь шла о переводе нескольких сотен сотрудников в новую учетную систему, принципиально отличавшуюся от имевшейся, – вспоминает Б. Дубровин, несколько лет назад вышедший на заслуженный отдых. – Это касается и программно-аппаратного комплекса, и подходов к организации бизнеса. До этого транспортники в Западной Сибири считались затратными подразделениями нефтяников. Никто не анализировал их затраты и не спрашивал доходы. Расчет велся котловым методом».

## Однажды 10 лет назад...

Эти полгода для внедренцев – одна сплошная командировка, с перелетами, переездами между Пермью (где территориально располагается ИТЦ), Москвой, Когалымом, Лангеласом, Покачами и Ураем. Им приходилось днеть и ночевать на предприятиях, где они с привлеченными специалистами настраивали новую систему и занимались переносом в нее терабайтов данных из старой, обучали пользователей.



«Были предъявлены и единые требования по «железу» и ПО, – говорит В. В. Кочнев, который возглавляет в ИТЦ направление сетевого и программного обеспечения. – Это должны были быть определенной конфигурации и емкости серверы, рабочие места».

С 2011 г. единая Информационная система управления на базе 1С начала действовать не только в обществах западносибирского региона, но и во всех предприятиях «Спецнефтетранса». Она включала две подсистемы – «Управление автотранспортом» и «Управление производственным предприятием» и базировалась на общих стандартах документооборота.



Компания получила возможность оценивать финансовый результат в разрезе каждого общества, заказчика, каждой единицы техники, – говорит **Максим Никулин**, заместитель директора ИТЦ.

Последовавшее внедрение подсистемы «Консолидация», позволило автоматизировать про-

цесс получения отчетности и ее объединение. Сейчас КИС также включает подсистему «Контроль за работой ТС», позволяющую получать объективную информацию об АТС и движении топлива на основе данных ССМ. В работе с этой системой пока задействовано два общества: «Чернушинское УТТ» и «Когалымское УТТ», где уже реализован проект по автоматизированной обработке путевых листов. В 2020 г. запланировано подключение «АТП-СНТ» и «Покачевское УТТ».

Для автотранспортной компании эта тема более, чем актуальная. В год «Спецнефтетранс» тратит на топливо 20 % доходов. Десять лет назад этот показатель составлял около 30 %. О вкладе IT-технологий в экономию ТСМ знает ведущий инженер-постановщик **Д. Л. Рахманов**:



За 10 лет пройдено три этапа. На первом по каждому автомобилю был налажен контроль за расходом топлива в соответствии с нормами. Предприятия в Коми и Западной Сибири эффект по удельному расходу получили сразу же. Второй этап – внедрение системы спутникового мониторинга – дал возможность компании контролировать фактический расход топлива. Сегодня, на третьем этапе, верификацию данных осуществляет сторонняя специализированная организация.



«ИТЦ – это только вершина IT-айсберга, – образно вы-

разился ведущий инженер-электроник А. Н. Лобеев. – Все отделы АСУ дочерних обществ по принципу отраслевого единоначалия функционально подчиняются директору ИТЦ. Это позволяет оперативно и синхронно взаимодействовать, осуществлять контроль и консультирование».



Еще целый ряд проектов, которые были реализованы в компании за этот период, потребовал IT-сопровождения и, соответственно, доработки системы, – добавляет ведущий инженер-программист С. М. Пикулев. – Выделение авторемонтных мощностей в самостоятельные предприятия, интеграция в состав холдинга машиностроительного завода «Капри», внедрение модулей «Инвестиционные проекты», «Лизинг» и так далее.

Информационные технологии развиваются и мы стараемся идти в ногу со временем. Но сегодня мы во многом ограничены возможностями самой программы «1С: Управление производственным предприятием 8», на базе которого построена одна из основных подсистем КИС.

В свое время она была прогрессивной программой, среди учетных решений на российском рынке программного обеспечения, – поясняет Максим Никулин. – Сегодня, исходя из требований компании, можно говорить, что система морально устаревает. Она не приспособлена для многоядерных серверов. Нет возможности удаленной работы, в режиме, так называемого, тонкого клиента. Сегодня мы приходим к пониманию, что надо строить новую систему.

**Олег ОПУТИН.**

## ЭКСПЕРТ

## Нужна новая система



■ **О. В. ФИЛИПОВ**, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике:

Сегодня «Спецнефтетранс» – одни из лидеров IT-решений на транспорте. Это касается как мониторинга и закрытия путевых листов, так и управленческих вещей. То, что мы когда-то заложили в 1С – формирование баз данных и их сбор – происходит без участия человека. Мы сегодня можем получить отчет какой нужно, но устарел сам инструмент, – 1С уже 13 лет. Поэтому нам

предстоит создать систему нового поколения, которая дает больше возможностей и требует для этого меньше времени, ресурсов и усилий.

Второе, о чем стоит сказать. Будет неверно, если проект по автоматизации путевых листов, который мы сегодня внедряем, скатится к мониторингу ТС. Путевой лист объединяет в себе столько бизнес-процессов, что превращает водителя в менеджера по продажам услуг. От него зависит, чтобы медик поставил штампик «здоров». Он, должен сделать так, чтобы ОТК дал добро на выход из парка и начальные показания в путевку были введены. А в конце работы проконтролировать, что поставил заказчик. Это в идеале, а как происходит на практике, мы знаем...

Поэтому и поставлена задача пол-

ностью автоматизировать заполнение путевки. Важно, чтобы эта информация была объективной, поскольку путевой лист – это ядро процессора, которое интегрирует всю информацию по АТС. Вот – ваш доход. И тут же всем раздал: на зарплату, на топливо, на шины, на все остальное...

Поэтому проект по автоматизации путевых листов, должен быть именно таким проектом. А система мониторинга, она другая. Она имеет контрольные функции, позволяет видеть, где АТС передвигается, режимы работы, исправность. За мониторингом нужен человеческий глаз, а за путевкой – нет. Поэтому, мониторинг из области пилотирования, а диспетчеризация из области доходов.

СТРОИТЕЛЬСТВО

# «Капри»: темпы ускоряются

**Н**егромкое, но важное событие в истории нового завода «Капри». 28 января подписан договор на выполнение строительно-монтажных работ на стройплощадке в г. Никольское Ленинградской области.

Генеральным подрядчиком по СМР по итогам тендера выбрано ООО «Гидротэкс Рус». Услуги технического надзора будет осуществлять ООО «СТЭП-Сервис».

На сегодняшний день мы ожидаем оформления подрядчиком банковской гарантии, — сообщил А. А. Самсонов, директор ЗАО «Капри». — Параллельно с его стороны производится мобилизация на стройплощадку технических ресурсов, включая технику, оборудование, временные здания и сооружения.

Ход работ на месте будет курировать руководитель УКС ЗАО «Капри» А. В. Евдокимов. Ежедневные отчеты о ходе работ будут вноситься в программу Microsoft Project, которая позволит управлять проектом с учетом используемых ресурсов.

В течение прошлого года компания инвестировала в данный объект 59 млн рублей, — рассказал С. А. Александров, начальник Управления экономики и финансов. — На 2020 г. заявлена

сумма в 260 млн рублей.

План финансирования строительства на этот год сформирован ежемесячно, — отметил заместитель генерального директора по производству В. А. Балаев. — В январе проведено первое заседание строительного комитета, созданного для реализации проекта.

В этом году планируется построить здания производственного и административного корпусов завода площадью 7 000 и 900 м<sup>2</sup> соответственно. Также будет возведен тепловой корпус. Затем переходим к внутренней отделке и внутренним инженерными сетям.

Параллельно рабочая группа из представителей головной компании «Спецнефтетранс» и завода «Капри» формирует предложения по линейке выпускаемой продукции и всем тем, что связано с системами учета и контроля над производством. Готовит расчеты по видам продукции: сколько будем выпускать алюминиевых, сколько стальные, какого сечения, какая сопутствующая

продукция, сколько пищевых цистерн должны быть представлены на строительный комитет к маю.

К этому времени также должна быть подготовлена тендерная документация на технологическую оснастку предприятия. И до конца первого полугодия мы планируем поставить точку в выборе технологической схемы завода и подрядчика.

Говоря о линейке продукции нового завода, — отметил заместитель начальника Управления строительства и эксплуатации автодорог Константин Плешаков, — за основу принят модельный ряд завода «Капри», а именно ППЦ для светлых и темных нефтепродуктов, а также прочих наливных химических жидкостей. В то же время, выпускаемые модели регулярно проходят адаптацию конструкции под новые требования законодательства и потребности рынка.

Технология завода была определена эскизным проектом в 2018 г. Уточнение перечня оборудования будет произведено в рамках инжинирингового проекта на поставку оборудования

и отладку технологии.

Планируется, что новый завод будет оснащен самым современным оборудованием. Процесс изготовления корпуса цистерны планируется автоматизировать на 80 %, что не имеет аналогов в России.

Роботизированный комплекс сборки сегментов цистерны и автоматизированный комплекс сварки колбы, пресс для изготовления торосферических перегородок (днищ) позволят практически исключить влияние человеческого фактора, повысить производительность и качество продукции. Покрасочный комплекс будет включать холодную дробеструйную обработку металла, что значительно повышает уровень защиты от коррозии и трещин. В результате повысится долговечность и прочность изделия.

Непосредственно к работам по оснащению производства запланировано приступить в четвертом квартале. Запуск нового завода намечен на четвертый квартал будущего года. Общий объем инвестиций компании «Спецнефтетранс» в данный проект оценивается в 1 млрд рублей.



Эскиз здания производственного и административного корпусов нового завода «Капри».

НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ

## В помощь дорожным обществам

**О** планах работы дорожно-строительного комплекса компании на 2020 г. мы попросили рассказать начальника Управления по строительству и эксплуатации автодорог ЗАО «Спецнефтетранс» А. В. Кабанова.

Среди задач, которые поставлены перед Управлением руководством компании, наращивание объемов работ, оказание помощи дочерним дорожно-строительным обществам, выход в новые сегменты деятельности. В частности, речь идет о федеральных и региональных объектах дорожного строительства.

На протяжении многих лет акценты дорожных обществ компании были сделаны на работу на объектах, связанных с добычей нефти. По большей части это земляные работы. Объекты регионального и федерального значения — это другая работа, другие компетенции, требования к материалам, технике и технологиям. Определенный опыт работы на дорогах регионального значения имеет, пожалуй, только ООО «Дорос». В ми-

нувшем году, с учетом того, что у общества произошло снижение объемов, мы рассматривали возможность участия в ряде проектов. Но после более детального анализа условий вхождения в них было принято решение отказаться.

При этом, хотелось бы отметить успех коллектива «Дороса» — запуск в декабре минувшего автомобильного обхода пос. Куеда, строительство которого велось в рамках нацпроекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги». При значительном отставании предприятие сумело мобилизоваться и окончить работы в срок.

УСЭА нацелено помочь дорожным обществам подготовиться и выйти на этот рынок. В сфере нашей деятельности поиск новых прибыльных объектов работ для дочерних обществ, по-

мощь в анализе проектно-сметной документации, участие в переговорах с заказчиками и подготовке к конкурсам.

Готов для этого использовать свой опыт по организации дорожного строительства на объектах «Росавтодора», «Курортов Северного Кавказа», в Волгограде при подготовке к ЧМ по футболу 2018 г.

Внимание, которое сегодня проявляется к федеральным и региональным дорожным объектам, не означает, что мы отказываемся от работы на традиционном направлении. Напротив, усилия наращиваются. В конце минувшего года на строительство автозимников в ЯНАО вышло новое, пятое по счету дорожно-строительное общество — ООО «ДТК Ямал».

Также управление продолжит координировать деятельность ДСО, особое внимание будет уделено управлению проектами, более глубокой проработке бюджетов и смет. Речь идет не

просто о внедрении соответствующих программных продуктов, а о применении передовых отраслевых управленческих решений в сегменте дорожного строительства на платформе MS Project.

Нахожусь в должности еще недолго, с октября, коротко расскажу, что уже сделано в этом направлении. Разработаны методики управления инвестиционными проектами, система календарно-сетевого планирования, которые мы будем помогать внедрять в обществах.

Кроме этого, на управление возложены обязанности по организации работ и контролю над ходом строительства нового завода по производству автоприцепов и спецтехники «Капри». Это первый объект капитального строительства для компании и новый опыт. Для этого управлением были разработаны положение о Строительном комитете ЗАО «Спецнефтетранс» и система календарно-сетевого планирования, которая позволит получать наглядное представление о ходе строительства этого объекта.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ Ухтинский дорожный участок ООО «Дорос» наращивает обороты.

Согласно производственной программы ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» продолжаются работы по отсыпке площадок и строительству мостовых переходов на Ярегском нефтяном месторождении в объеме 397 тыс. м<sup>3</sup>. Для этого на Ухтинском дорожном участке задействовано 26 единиц техники и 52 работника в круглосуточном режиме. В четвертом квартале прошедшего года силами участка на объектах НШУ «Яреганефть» было выполнено работ в объеме более 148 тыс. м<sup>3</sup>.

■ Профсоюзу все возрасты покорны!

Например, — говорит председатель ОППО «Спецнефтетранс» А. Г. Карымов, — в профсоюзных первичках западносибирских обществ «Дорстройсервис», «Лангепасское УТТ», «Покачевское УТТ», «Урайское УТТ» в профсоюзе состоят все работники в возрасте до 35 лет.

Профкомы ППО на местах ведут активную агитационную и разъяснительную работу по привлечению молодежи в профсоюз, выдвигают достойных, инициативных в актив и руководящие органы профсоюзного движения.

От молодых не отстают и ветераны. В 2019 г. в ППО «Когалымское УТТ» снова встали на профсоюзный учет 29 ветеранов, ранее вышедших из профсоюзного движения. Большую роль здесь играет позиция профсоюзных лидеров, руководителей обществ, советов молодых специалистов. Внимание с их стороны к пожилым людям, которые вложили частичку своего сердца, труда и души в развитие предприятий, дорогого стоит.

■ В 2019 г. ООО «Когалымское УТТ», благодаря системе спутникового мониторинга, снизило удельные затраты по топливу более чем на 10 %.

Сформированная база по удельному расходу топлива по типам техники и запущенная в эксплуатацию система автоматизированного закрытия путевых листов позволяют предприятию более корректно планировать свои расходы на 2020 г. На текущий год перед обществом поставлена задача улучшить достигнутые показатели на 3 %.

■ В феврале круглые даты отмечают сразу два автотранспортных общества группы «Спецнефтетранс».

ООО «Урайскому УТТ» — ровеснику Шаимской нефти — исполнилось 55 лет. По этому случаю 1 февраля в КДЦ «Нефтяник» состоялись юбилейные торжества. Предприятие, которое славится своими трудовыми традициями, успехами и коллекцией ретро автомобилей, приехали поздравить друзья, коллеги и партнеры.

Празднование 40-летия ООО «Лангепасское УТТ» пройдет в последние февральские дни. Славную историю предприятия — спутника по жизни и ровесника г. Лангепаса именинники отразили в специально подготовленном телесюжете и проспекте о предприятии. Особыми гостями на торжестве станут ветераны, люди, стоявшие у истоков УТТ.

Редакция «В движении сила!», как и тысячи коллег из других дочерних обществ компании «Спецнефтетранс» присоединяется к словам поздравлений юбиляров и желают именинникам трудовых достижений, безаварийной работы, богатейшего здоровья и простого человеческого счастья!

## В НЕСКОЛЬКО СТРОК

Итоги 2019 г. в ООО «Автодор-машсервис» считают успешными. Производственная программа в н-ч выполнена на 105,1 % к плану, по доходам – на 102,2 %.

Объемы работ остались на уровне предыдущего года. При этом, основным заказчиком – «Чернушинскому УТТ» и «Доросу» ремонтных услуг оказано меньше на 6,6 % и 17,2 %, соответственно. Это привело к сокращению доходов по данным клиентам.

Снижение удалось компенсировать за счет услуг, оказанных сторонним заказчиком. В физическом выражении рост составил 19,8 %, в денежном – 7 %. Наиболее востребованной является услуга технического осмотра ТС. Доходы по этому виду деятельности выросли на 57 % по сравнению с предыдущим периодом. При этом, доля прочих клиентов при прохождении ГТО составила 86 %.

В этом году на предприятии такого темпа прироста сторонних заказчиков не ожидают. «Это, – как отметил директор О. В. Деткин, – обусловлено наличием у многих юридических лиц собственной ремонтной базы, а по физическим лицам – развитой сервисной сетью в регионе. Дальнейшее развитие предприятия видится в освоении новых технологий ремонта и обслуживания техники импортного производства».

Это косвенно подтверждает и тот факт, что в минувшем году в «Автодор-машсервисе» на 21 % выросли объемы услуг субподрядчика. В основном это связано с отсутствием на предприятии высокотехнологичного оборудования по диагностике и ремонту топливных систем нового поколения.

«Авторемонтное предприятие» расширяет круг заказчиков.

В наступившем году уральцы победили на тендерах АО «Связь-транснефть» (оказание услуг по ТО и ремонту АТТ) и ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» (ремонт ДВС Д-144).

Как отметил директор ООО «АРП» Е. М. Коновалов, в текущем году долю внешних заказчиков планируется довести до 24 %. В минувшем году этот показатель был на уровне 5 %.

Отрадно отметить, что первый год своей работы предприятие завершило с плюсом. Производственная программа в н-ч выполнена на 101 %, несмотря на снижение объемов от плана по основному заказчику – «Урайское УТТ» – до 94 %.

План по доходам был выполнен на 111 %. Помимо увеличения объема услуг по ТО и ремонту (113 %), обществу удалось перевыполнить план и по реализации запчастей – 107 %. Выработка на одного работника составила 86 %.

В борьбе за потребителя «АРП» рассчитывают на статусы официального представителя. Заключенный дилерский договор сервисного обслуживания с АО «Инман» (производитель КМУ «Palfinger» и «Инман») позволяет приобретать запчасти и комплектующие со скидкой 35 %. А в Советском и Кондинском районе около 80 % КМУ – данного производителя.

Для поддержания статуса официального СЦ ОАО «ЧМЗ» и ООО ПКФ «Политранс» недавно четверо сотрудников дистанционно прошли обучение с целью повышения профессиональных навыков.

## У пермяков растут объемы

В феврале ОАО «ПТП» победило на тендере по доставке СНП для сети АЗС «Газпромнефть» и мелкооптовых клиентов в Пермском крае. Срок действия договора – три года. Это хорошее продолжение минувшего года.

В 2019 г. наш коллектив добился значительных результатов, – говорит ведущий экономист ПЭС «Пермского транспортного предприятия» С. В. Катаргин, – в условиях жесткой конкуренции на рынке транспортных услуг были получены самые высокие показатели дохода, прибыли и рентабельности по сравнению с прошлыми годами.

Помимо этого, обществом были выполнены все плановые показатели. Программа по машино-часам выполнена на 101,1 %, по объемам перевозок – на 100 %. Выручка к плану составила 106,3 %. Значительно перевыполнены доходы от услуг, как

собственным транспортом, так и привлеченным.

По СНП общие объемы перевозок мы снижать не планируем, – подчеркивает Сергей Владимирович. – В настоящее время доставка осуществляется 22 автомобилями. По итогам прошедшего тендера по сети АЗС «Газпромнефть» планируется увеличение объема перевозок. По этой причине с марта планируется увеличить и количество транспортных средств, работающих по договору с «Газпромнефть Транспорт».

До 23 сцепок в «ПТП» планируют увеличить и количество собственных АТС, занятых на перевозке фасованных масел «ЛЛК-Интернешнл». Для этого в марте в «ПТП» ожидается поступление пяти новых тентовых полуприцепов. По данным заказчика, с конца первого квартала ожидается рост продаж фасован-



Последний инструктаж перед отправкой в дальний рейс.

ных масел и, следовательно, объемов их перевозок.

На уровне и объемы и по технологическому транспорту и спецтехнике. В декабре общество победило на тендере по техноло-

гическому транспорту для Пермского регионального управления «ЛУКОЙЛ-Энергосети». Всего в минувшем году общество победило в шести тендерах из восьми, в которых приняло участие.

## С прицелом на «Volgabus»

ООО «ПРП» ведет работу по получению статуса официального представителя «Volgabus».

Интерес к данному производителю автобусов у пермских ремонтников не случаен. В минувшем году мэрией краевого центра было приобретено 85 новых дизельных и газомоторных автобусов данного производителя. В текущем году запланирована покупка еще одной партии. Само собой, что такой парк необходимо обслуживать и ремонтировать. Совершенно очевидно, что официальные представители производителя могут получить ряд преимуществ при определении

Для справки: минувшим летом собственник «бусов» МУП «Пермгорэлектротранс» оценил стоимость годового контракта по ТО 85-и «Volgabus» в 34,7 млн рублей. В 2019 г. на эти объемы работ был только один претендент. В текущем году на конкурсе, который должен пройти в мае, их уже может быть больше.

В прошлом году, – сообщил директор «ПРП» С. А. Васильев, – обществом были проведены переговоры с «Volgabus» с целью предоставления нам статуса официального дилера. Представители завода посетили «ПРП» с инспекционным контролем. По результатам визита «Volgabus» подготовил определенные требования, при выполнении которых «ПРП» получит статус официального представителя. Планируем успеть к конкурсу, который состоится в мае.

Мы планируем, что 2020 г. станет для нас переломным в плане объемов работ для внеш-



Парк «Volgabus» на улицах Перми будет расти. Их надо будет кому-то обслуживать и ремонтировать.

него заказчика, доля которых в производственной программе сегодня составляет около 7 %.

Мы прикладываем большие усилия для удержания и увеличения объемов по сторонним заказчикам, среди которых ООО «Итеко Россия», АО «Уралхим», ООО «Нефтепродуктсервис», ГУ МВД по Пермскому краю. Планируется принять участие в конкурсах по ремонту техники МУП «Пермгорэлектротранс», ООО «Газпром Межрегионгаз», ФГУП «Спецсвязь».

С целью привлечения сторонних заказчиков качественной услугой, более низкой стоимостью нормо-часа и запчастей, «ПРП» ведет целенаправленную работу по получению статуса официального представителя не только с «Volgabus».

В январе обществом был получен статус официального партнера завода «Тонар». Таким образом, «ПРП» получило право производить сервисное обслуживание, гарантийный и послегарантийный ремонт продукции этого известного машиностроительного завода.

Реализуется план мероприятий для получения официального статуса Wabco. С этой целью в феврале-марте наши специалисты проходят соответствующую программу обучения.

Сегодня, чтобы стать официальным представителем производителей прицепной техники ТРОП-10 в России, – поделился Сергей Александрович, – нужно иметь статусы официального представителя BPW, SAF, Wabco, что требует определенных затрат как денежных, так и временных.

Но мы считаем очень перспективным направлением – наличие определенных статусов и более удобно расположенного по производственной логистике помещения позволило бы нам увеличить долю внешнего клиента до 65-75 % от общего объема работ. Проработка и развитие этой идеи до уровня сети технических центров в основных транспортных развязках по России, позволило бы ремонтное направление в рамках компании превратить из обеспечивающей составляющей, а сегмент, приносящий прибыль.

## Здравствуй, Ямал!

Год своего 55-летия «Урайское УТТ» встретило началом работ на Ямале. С 1 января предприятие по договору с АО «Мессояханефтегаз» приступило к оказанию транспортных услуг на приемо-сдаточном пункте на Пякхинском месторождении. Транспортный участок расположен в 91 км от пос. Газ-Сале Тазовского района, в 1720 км на север от центральной базы предприятия.

Объем производственной программы, рассчитанной на семь лет, составляет 133 тыс. маш.-часов. Фронт работы заключается в вывозе снега, перевозка персонала, устранении порывов. Услуги заказчику оказывает семь единиц легковой, грузопассажирской, самосвальной, специальной, вездеходной техники. Штатная численность персонала участка составляет 16 человек, работающих вахтовым-экспедиционным методом, имеющих немалый опыт работы в условиях Крайнего Севера.

Несмотря на это, с вахтовиками было проведено специальное обучение по производственной безопасности, охране труда, здоровью, окружающей среды и работы на льду. Для создания нормальных бытовых условий заключены договоры на проживание и питание работников.

В планах предприятия рекомендовать себя добросовестным исполнителем транспортных услуг, с целью увеличения объемов работ и выхода на новые объекты АО «Мессояханефтегаз».