

Итоги-2017

стр. 1–4

Путевка в жизнь

стр. 1 и 5

Алиса в Стране чудес

стр. 8

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Сегодня работаем на перспективу

В этом залог развития Группы «Спецнефтетранс»

Об итогах работы компании в 2017 г. и планах на текущий год рассказывает генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс» Р.Ф. Габдуллин:

— Роберт Фанузевич, каковы итоги работы Группы «Спецнефтетранс» в минувшем году?

— В 2017 г. мы продолжили стабильное выполнение всех работ и услуг для наших основных заказчиков. Несмотря на непростую ситуацию в экономике, мы выполнили все наши плановые показатели с высокой степенью эффективности.

Рост достигнут практически по всем направлениям деятельности. Это и технологический транспорт, и дорожное строительство. Стабильно отработали авторемонтные общества.

Машиностроительный комплекс также справился с планом. Прирост производства по ЗАО «Капри» (завод по производству полуприцепов для перевозки светлых нефтепродуктов — ред.), которое вошло в состав компании в конце 2016 г., составил 80 %. В ООО «Автодормашсервис» произведено 23 единицы ППУ, проде-



Новые решения для оптимизации затрат заказчика. В большинстве случаев экскаватор-погрузчик решает те же задачи, что и экскаватор планировщик УДС, но при этом стоит в четыре раза дешевле.

лана большая работа по модернизации снегоболотохода «Борей».

Единственное направление, где в минувшем году мы пошли на снижение объемов, отказавшись от участия в тендерах по ряду регионов, — перевозка светлых нефтепродуктов.

— Чем этот отказ был продиктован?

— Причина, на наш взгляд, была в том, что некоторые за-

казчики, значительно повысив требования к техническому оснащению перевозящего парка (что потребовало бы значительных дополнительных вложений), отказались при этом не готовы платить соответствующую цену за сохранность груза.

Произведенные расчеты показали, что предложенные тарифы на перевозку СНП, нам экономически не выгодны и приведут к

убыткам. По этой причине было принято решение в этих тендерах не участвовать, о чем мы заблаговременно предупредили заказчиков. Мы считаем этот шаг совершенно оправданным.

— Какие еще факторы оказывали влияние на развитие отрасли и компании?

Продолжение на стр. 2

ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ

Путевка в жизнь!

Без суеврия и пафоса, но 13 марта 2018 г. — особая дата не только для «Чернушинского УТТ», но и всего «Спецнефтетранса». В этот день впервые в компании путевые листы были обработаны без участия водителей и диспетчеров.

В автоматическом режиме в первичный учетный документ была занесена информация о фактическом времени выезда и заезда, пробеге, остатках топли-

ва, заправках. И пусть это было произведено в режиме тестовой эксплуатации и пока только по четырем автомобилям, но это значит, что пилотный проект,



В «Чернушинском УТТ» завершается оборудование парка для выписки путевок в автоматизированном режиме.

работа над которым велась весь 2017 г., вышел на финишную прямую. К 31 марта соответствующим оборудованием должен быть оснащен весь парк УТТ, — 412 автомобилей.

Система спутникового мониторинга автотранспорта уже давно вошла в жизнь Группы «Спецнефтетранс». В течение последних лет получаемые данные активно используются для контроля и расчета показателей деятельности, при этом сама система постоянно эволюционирует. Если первоначально работа строилась по принципу «черного ящика» и для получения данных спутниковой навигации требовалось физическое подключение к бортовому терминалу, то сейчас их можно получать удаленно и практически мгновенно. Точность этих показателей актуализировала вопрос об их использовании уже не для контроля над заполнением путевых листов, а для принятия их к учету в качестве первичных данных. Это и является сутью пилотного проекта, который реализуется в Чернушке при поддержке Информационно-технологического центра ЗАО «Спецнефтетранс».

— Контролируя основные параметры ТС, мы получили возможность четко фиксировать факты несанкционированного использования автомобиля, сливы топлива, время выезда в геозону и выезда, помехи, — говорит Дмитрий Рахманов, ведущий инженер-постановщик ИТЦ.

На IX научно-практической конференции «Спецнефтетранса» в октябре минувшего года доклад чернушан «Использование информационных технологий при организации выпуска АТС на линию. Автоматизированная выписка и закрытие путевых листов» произвел большое впечатление. Диплом I степени просто так не дают — средства объективного контроля показали, что удельный расход топлива по оснащенным ТС в течение первых девяти месяцев 2017 г. сократился с 7,2 до 4,7 л/машино-час. Экономия по итогам года, — по топливу и за счет снижения расходов на ТО по причине уменьшения пробега, составила более 30 млн рублей.

Продолжение на стр. 5

В 2017 г. крупнейшим дочерним обществом компании «Спецнефтетранс» — «Когалымским УТТ» была реализована инвестиционная программа на сумму 471,2 млн рублей.

424 млн было направлено на обновление парка, — закуплено 107 единиц ТС. Значительную часть составила специализированная нефтепромысловая техника (ППУА, АДПМ, АНРВ, АКНС, автокраны и подъемники) — 23 единицы. Также закуплено 11 автобусов междугородных и вахтовых на вездеходном шасси, 12 грузопассажирских АТС на шасси КамАЗ и УАЗ, семь экскаваторов-планировщиков, пять вездеходов и другая техника. Кроме этого, 21 млн рублей был направлен на капремонт двух двухзвенных болотоходов ДТ-30П «Витязь», оснащенных экскаваторами. В поддержание недвижимого имущества было инвестировано более 47 млн рублей.

Снегоболотоход «Борей-3301-02», производства чернушинского «Автодормашсервиса», покоряет прикаспийские степи и сердца заказчиков.

В 2017 г. грузопассажирская версия вездехода поступила на вооружение ЗАО «Нижево-волжское УТТ». «Борей» используется на Арчединском участке общества для проведения объездов и обслуживания нефтепроводов и объектов нефтедобычи с 12-часовым режимом работы. Также машина осуществляет доставку операторов и нефтепромыслового оборудования. Вездеходные качества «Борея» при движении по снегу оказались на высоте. В предстоящий весенне-летний период «Борей» предстоит побороться с бездорожьем в новых для себя условиях, — на песчаном грунте.

В первом квартале 2018 г. основным объектом капитального строительства ООО «Нефтедорстрой» является «Инженерная подготовка куста № 96 Каменного месторождения АО «РН-Няганьнефтегаз».

Работы предусматривают строительство автодороги протяженностью 1,2 км, кустовой площадки и трех шламовых амбаров.

По итогам тендера АО «РН-Няганьнефтегаз» заключило с урайскими дорожниками договор сроком на четыре месяца (январь–апрель) по комплексному обслуживанию автодорог всех четырех крупнейших нефтепромыслов — Актив Каменное, Актив Юг-Талинка, Актив Север-Талинка, Актив Ем-Ега. Общая протяженность автодорог составляет 1088 км, сумма контракта более 114 млн рублей.

Новая услуга для автотранспортников на юге Пермского края.

ООО «Автодормашсервис» предлагает установку устройств ограничения скорости на автомобили, осуществляющих перевозки опасных грузов с массой свыше 3,5 т. и школьные автобусы.

С этой целью были подготовлены документы, заключено дилерское соглашение с производителем УОС, обучен специалист, на участке ТО и ТР установлено необходимое оборудование.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Начало на стр. 1

Сегодня работаем на перспективу

■ В «Когалымском УТТ» оптимизируют парк землеройной техники.

За последние три года обществом приобретено 10 экскаваторов-погрузчиков JCB 5CX. Внедрение в эксплуатацию данного вида техники позволило частично снять нагрузку с дорогостоящих экскаваторов-планировщиков UDC-114 на шасси «Tatra-815», закрепить землеройную технику на каждом из основных месторождений, повысить эффективность и оперативность выполнения аварийных и земляных работ.

■ В «АТП-СНТ» аттестация водителей теперь проводится с помощью специального программно-аппаратного комплекса.

Комплекс помогает определять уровень профессиональной подготовки и совершенствовать его с психофизических особенностей водителя, что важно в условиях напряженного движения в столичном регионе.

■ Готовь сани летом, а к дорожному строительству готовься зимой!

В ООО «Дорстройсервис» идет подготовка к тендерам муниципалитетов г. Когалыма, Покачи, Лангепаса по ремонту автодорог. Также прорабатывается вопрос о заключении договоров с ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» на выполнение работ второй очереди строительства кольцевой развязки в Когалыме. При этом, общество продолжает вести мониторинг заказчиков на предмет заключения договоров по отсыпке, строительству и содержанию автомобильных дорог не только в Югре, но и на объектах в ЯНАО.

Всего в предстоящий дорожно-строительный сезон общество планирует выпустить не менее 75 тыс. тонн асфальто-бетонной смеси. Удастся ли дорожникам применить новинку, представленную молодыми специалистами общества на последней научно-практической конференции компании, — ПБВ (полимерно-битумно вяжущее) предстоящим летом?

■ Обновление «Автодор-машсервисом» станочного парка позволило авторемонтному обществу отказаться от услуг сторонних организаций по изготовлению ряда сложных деталей для снегоболотохода «Борей».

Как правило, раньше эти детали приходилось заказывать в краевой столице, а от Чернушки до Перми 230 км. Теперь детали высокого качества с точностью до 18 микрон производят на высокоскоростном электроэрозионном проволочно-вырезном станке «DK 7 750» с ЧПУ. При этом, станок позволяет закрыть потребности не только участка по производству производства общества.

Та же картина и с балансировочным станком «ТБ Кардан Оптима 4 600». На нем проходят тестирование изготавливаемые собственными силами карданы для снегоболотохода. Кроме этого, станок позволяет балансировать карданные валы длиной до 4 метров и весом до 300 кг, что существенно расширяет сферу его применения. Не удивительно, что новинка также оказалась востребована участком по ремонту АТС и ДСМ.



➤ В 2017 г. в ООО «Автодор-машсервис» было собрано 23 ППУ, которые сегодня успешно работают в дочерних обществах Группы «Спецнефтетранс».

— Если мы посмотрим тенденции последних лет, то 2013 г. для отрасли и для экономики в целом, в значительном смысле, был максимальным. Высокие цены на нефть, доступные внешние кредиты, набранные предприятиями темпы развития. Сегодня работать намного сложнее. За этот период рубль подешевел практически вдвое, изменились цены на нефть, экономическая конъюнктура, административные бизнес-процессы.

Например, в конце 2015 г. была введена система «Платон», — система взимания платы с грузовиков за пользование дорогами федерального значения. В 2016 г. базовые ставки утилизационного сбора на автомобили выросли на 65 %, что привело к увеличению стоимости новых АТС, в среднем на 10%. Топливо за последние четыре года подорожало на 25–30 %. Росли цены и на другие энергоносители.

— Как в этой новой реальности менялись приоритеты развития компании, параметры инвестиционной стратегии, модель управления Группой «Спецнефтетранс»?

— В ситуации, когда заказчики компенсируют нам, да и то не во всех регионах, лишь топливную составляющую тарифов, особое значение имеет работа по снижению издержек. Проводится большая работа по оптимизации производственных баз и выводу из оборота неиспользуемых площадей и помещений. Это особенно актуально в условиях Крайнего Севера. Примеры рационального подхода в решении этого вопроса

в минувшем году мы наблюдали в «Усинском ТТУ» и «Транс-Строе».

В «Чернушинском УТТ» внедряется проект по автоматизированному закрытию путевых листов. Благодаря средствам объективного контроля систем спутникового мониторинга удельный среднечасовой расход топлива в обществе относительно предыдущего, 2016 г., удалось снизить на 14,4 %.

В минувшем году компанией было приобретено 568 единиц техники на сумму более 2 млрд рублей. При этом, мы активно участвовали в проектах, позволяющих снизить затраты на обновление парка. По программам господдержки автотранспортной отрасли, при приобретении 136 единиц ТС, компания в виде субсидий получила экономию на сумму 68 млн рублей. В текущем году работа в этом направлении будет продолжена.

— Насколько активно компания взаимодействует с заказчиками в части сокращения себестоимости услуг, внедрения новой техники и технологий?

— Мы этим занимаемся постоянно с момента организации ЗАО «Спецнефтетранс». Нашим якорным заказчиком было и остается ПАО «ЛУКОЙЛ». Заказчик оптимизирует свои издержки, и мы находимся в постоянном диалоге, — это позволяет нам предлагать работы и услуги высокого качества и сдерживать рост затрат.

С этой целью ведется постоянный мониторинг рынка новых транспортных средств. Так, по

согласованию с заказчиками производится замена экскаваторов планировщиков УДС на экскаваторы-погрузчики, которые позволяют решать тот же объем задач, но стоят в четыре раза дешевле.

Нами приобретаются современные многофункциональные машины, которые объединяют в себе достоинства сразу нескольких единиц различной техники. Например, такие, как грузопассажирские автомобили на вездеходном шасси КамАЗ — с кунгом для перевозки пассажиров, отсеком для инструментального участка и грузовой платформой с КМУ. Это позволяет нам выполнять больший объем работ, чем пять — десять лет назад, меньшим количеством техники и людей.

При этом, мы продолжаем поиск и наращивание объемов работ у других заказчиков. У ряда наших обществ налаживается сотрудничество с дочерними структурами ПАО «Газпром нефть». Например, если год назад ООО «Дорстройсервис» на объектах АО «Мессояханефтегаз» занималось только содержанием автодорог, то этой зимой обществу также было поручено строительство и содержание автостанка, протяженностью более 80 км.

— Завод по производству спецтехники, о котором Вы сказали в начале интервью, — новое для компании направление работы. Можно его перспективы представить подробнее?

— ЗАО «Капри» — это важный проект не только с экономической точки зрения. Собственное производство техники позволяет нам лучше понимать и предвосхищать потребности как эксплуатанта, так и конечного потребителя услуг.

Минувший год мы посвятили тому, чтобы привести завод в соответствие с основными стандартами компании. В первую очередь, это прозрачная схема ведения бизнеса, выстроенные налоговые взаимоотношения, «белая» зарплата, понятная партнерам и работникам структура и модель управления.

Сегодня перед машиностроителями стоит задача увеличить объемы производства, в том числе за счет вывода на рынок новой продукции. В минувшем году на заводе произвели первые АКН-10 (агрегаты сбора конденсата нефтепродуктов — ред.). Также рассматривается вопрос о восстановлении производства полуприцепов-термосов для битума и нефти.

И самое главное, в этом году мы начинаем работу по строи-

тельству нового завода. Сейчас идет проработка предпроектной документации и выбор площадки. Наша задача построить завод, который будет лучшим в России. При этом нам бы хотелось применить такую технологию, которая дает возможность максимально автоматизировать процесс изготовления продукции и, в зависимости от потребности рынка, позволяет максимально быстро его перенастраивать.

— Какие задачи стоят перед ЗАО «Спецнефтетранс» в 2018 г.?

— Все общества обеспечены работой на 2018 г., — планы сверстаны, договоры заключены.

Поэтому первая задача — четко отработать в рамках тех обязательств, которые мы взяли на себя по каждому заказчику. Важно в дальнейшем поддерживать тот объем работ, который у нас есть в категории основных заказчиков. Также необходимо вести поиск и развитие взаимоотношений с другими надежными и платежеспособными заказчиками.

Второе направление — персонал. Перед руководителями всех дочерних обществ стоит задача: искать возможности для повышения заработной платы, поддерживать ее на конкурентном уровне, стараться в рамках наших возможностей, компенсировать инфляционную составляющую. В минувшем году, несмотря на непростую экономическую ситуацию, нам удалось практически во всех обществах увеличить зарплату в пределах 5 %. Будет зарплата, будут специалисты, будет работа. По-другому не будет. Также следует продолжать работу по закреплению и профессиональному развитию молодежи.

Третье, — экономия топлива. Насколько это важно? Достаточно сказать, что топливо в себестоимости наших услуг составляет около трети, ежегодно транспорт компании потребляет ГСМ на сумму около 4 млрд рублей. Поэтому проект, уже давший «Чернушинскому УТТ» значительную экономию по топливу, будет внедряться и в других обществах компании.

Четвертая задача — продолжать планомерное обновление парка. Инвестиционная программа — не ниже, чем в минувшем году. Результаты уже налицо, — сегодня наш парк обладает гораздо большими возможностями. Активное обновление парка в последние годы уже привело к значительному снижению времени нахождения техники в ремонте и затрат на запчасти, сокращению производственных программ ремонтных обществ.

В связи с этим, было решено дать больше самостоятельности нашим дочерним обществам, — в этом году компания перестала бюджетировать процесс ремонта «сверху», чтобы авторемонтные предприятия начали выстраивать взаимоотношения с заказчиками на рыночной основе.

Если все это постараться изложить коротко, то у нас есть работа и эту работу надо делать ежедневно, грамотно, систематически, упорно. При всей видимой простоте задачи, сделать это непросто. И если это удастся, тогда все наши цели будут достигнуты.

Интервью вел Олег ОПУТИН.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАБОТЫ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «СПЕЦНЕФТЕТРАНС» В 2017 Г.

Показатели	
Отработано машино-часов, всего (тыс.)	18 986
Общий объем грузоперевозок (тыс. тн)	9 900
В том числе, перевозка СНП (тыс. тн)	2 565
Грузооборот (тыс. ткм)	776 432
В том числе, грузооборот СНП (тыс. тн)	446 747
Среднесписочное количество собственных ТС (ед.)	7 558
КИП по ТС, задействованным в программе в рабочие дни (%)	71
Объем инвестпрограммы, без НДС (млн руб.)	2 355
Количество приобретенной техники (ед.)	568
Содержание автодорог (км)	11 416
Строительство и содержание зимних автодорог (км)	1 804
Кап. ремонт дорог и площадок (тыс. м ²)	2 611
Кап. строительство дорог и кустовых площадок (тыс. м ³)	6 144
Среднесписочная численность персонала (чел.)	11 644
Доходы консолидированные (млн руб.)	27 894

ПРОИЗВОДСТВО

Продолжаем развитие



О наиболее значимых проектах 2017 г. и перспективах рассказывает заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по производству В.А. Балаев.

Автотранспортные общества

В минувшем году практически все предприятия этого сегмента выполнили плановые показатели, вели обновление автопарка, был реализован широкий спектр мероприятий по оптимизации затрат. В первую очередь, это проект по автоматизированному заполнению путевых листов, который внедрялся в Чернушке. Полученный экономический эффект оказался выше ожиданий.

Работа по топливу велась и совместно с основным заказчиком. Именно по его инициативе в конце прошлого года был поднят вопрос об использовании компримированного природного газа в западносибирском регионе. Представители нашей компании входят в состав рабочей группы наряду со специалистами ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» и ПАО «ЛУКОЙЛ». Этот проект на данный момент досчитывается.

Мы, со своей стороны, подготовили предложение по замещению дизтоплива сжиженным природным газом, — оно было воспринято позитивно. И сегодня проработка идет по обоим сегментам, — по КПП и СПГ. Преимущества газа очевидны: он почти в два с половиной раза

дешевле, подвергает меньшему износу детали двигателя, экологичнее. Кроме этого, есть интересные предложения по госпрограммам поддержки по газомоторной технике, позволяющие снизить ее стоимость.

В 2018 г. планируется реализовать пилотные проекты по газу в ОАО «ПТП» и ООО «Дорос». Экономические расчеты ведутся с учетом перспективы. Мы должны правильно оценить риски и объем затрат, который необходимо произвести, чтобы запустить этот проект не на 5–10 машинах, а полноценно зайти и перевести парк на газомоторное топливо.

Дорожное строительство

По итогам минувшего года дорожно-строительные общества превысили плановые показатели по выручке, доходам, чистой

прибыли. Асфальтобетона было выпущено в два раза больше по сравнению с 2016 г.

Сегодня компания реализует ряд шагов для наращивания объемов по строительству дорог с твердым покрытием. В частности, на июль запланирован запуск нового АБЗ в ООО «Дорос», производительностью 160 тонн в час.

Кроме этого, обществом заявлен интерес к внедрению технологии по производству сероасфальтобетона. Запасы сырья, которые имеются в Прикамье, позволяют организовать производство этого материала в приличных объемах. Сейчас прорабатываются технические и технологические моменты, которые позволят запустить производство материала для ресайклинга.

Еще один проект в области дорожного строительства, который наша компания ведет, — выпуск серобетонного щебня

в ЗАО «Транс-Строй». В июне должны быть получены результаты экспертиз по сере, грунтам, инертным материалам Усинского региона, испытаний по образцам продукции. После этого можно будет приступить к проектированию производства, подбору оборудования.

Машиностроение

Двумя обществами компании в минувшем году было выпущено и реализовано 173 единицы ТС — специализированная и вездеходная техника, цистерны различного типа на шасси и полуприцепы. В этом году планы еще выше — должны построить более 200 единиц техники, расширить линейку выпускаемой продукции.

Для того, чтобы стать ключевым игроком на рынке по выпуску спецтехники, начата работа по строительству завода. До 1 мая ООО «Капри» должны быть представлены предложения по площадке под новое производство. И к началу 2020 г. мы планируем его запуск.

Авторемонтные услуги

Если говорить про этот сегмент, то все наши авторемонтные общества отработали без убытков, выдержали баланс между доходами и расходами. Благодаря обновлению парка, мы планомерно, в масштабах компании, на 5–10 % в год продолжаем снижать расходы на ТО и ТР. Поэтому, сегодня наши предприятия настроены на более углубленный и сложный ремонт. Это подтверждается тем, что все предприятия заявили в этом году об обновлении технологического оборудования: подъемников, станочного парка, инструмента. В марте ООО «РСТ-2» готовится к открытию официального сервисного центра «КамАЗ» в Усинске.

В Усинске мы также приступили к строительству общежития и столовой на центральной базе «Усинского ТТУ». До июня должны быть проведены геологические изыскания, согласован проект и его стоимость. Этот год планируем уже закончить с новым общежитием.



➤ Дорожные общества Группы «Спецнефтетранс» в минувшем году значительно нарастили объемы работ.

КОММЕНТАРИЙ

Новые регионы, проекты, техника



С.Н. Барановский, начальник УАТО ЗАО «Спецнефтетранс»:

— Оценивая итоги работы автотранспортного комплекса компании в 2017 г., отмечу результаты, достигнутые коллективами «Когальского УТТ», «Покачевского УТТ», «Усинского ТТУ», коллегами из «ЛК Транс-Авто» и «Нижневожского УТТ».

Мы видим, что вектор стратегических интересов наших заказчиков смещается в направлении Арктического региона — полуостров Ямал, в сторону Таймыра. Перспективы нашего развития здесь мы традиционно связываем с нашим стратегическим заказчиком — ПАО

«ЛУКОЙЛ». При этом, расширяются контакты с предприятиями «Газпром нефть». Например, перед самым новым годом ООО «Дорстройсервис» получило контракт на строительство и содержание автозвоника на Восточно-Мессояхском нефтегазоконденсатном месторождении. Под этот проект была оперативно приобретена техника, укомплектован штат работников.

Следует добавить, что и в европейской части России с обществами «Газпром нефть» наши перевозчики светлых нефтепродуктов реализуют ряд проектов, и мы рассчитываем на дальнейшее развитие отношений.

В ходе внедрения проекта по автоматизации путевок в «Чернушинском УТТ» была решена принципиальная задача: сегодня мы получаем достоверную информацию о том, как и где работает машина. Это позволит объективно оценивать эффективность работы по каждой единице техники и автопарка общества в целом. Не менее сложная задача — через кропотливую разъяснительную работу, выстроить по-новому отношения с

персоналом и заказчиками. Новая тарифная политика должна базироваться исключительно на данных объективного контроля.

Зарплаты водителей, стоимость транспорта и затраты на топливо — это основные статьи затрат. И, несмотря на постоянное удорожание, мы должны оставаться эффективными, — у нас нет других вариантов.

Поэтому работа по оптимизации затрат в компании ведется сразу по нескольким направлениям — автоматизация закрытия путевых листов, программы господдержки и лизинга, газомоторное топливо, машиностроение, НИОКР. В ближайшее время в опытную эксплуатацию будет введена ППУ, «верхнее» оборудование которой может работать не только на традиционном дизельном топливе, но и на сырой нефти и отработанном масле.

Отдельно следует сказать о темпах обновления парка компании — 10 % ежегодно, и требованиях к покупаемой технике. Акцент сделан на универсальную высокопроизводительную спецтехнику, способную

выполнять различные операции. В результате, там, где раньше приходилось использовать две-три-четыре единицы техники (например, при проведении ремонтных работ — передвижную автомастерскую, вахтовку, бортовую машину, автокран), сегодня мы справляемся одним ГПА на шасси КамАЗ с краном-манипулятором. Списывается, в первую очередь, невостребованная заказчиком техника, которая не зарабатывает, а просто подпирает забор, физически и морально устаревшие ТС заменяются на новые.

Благодаря такой политике, численность парка компании за три последних года удалось снизить с 8 662 до 7 359 единиц ТС. Это оптимальная численность парка с учетом задач, стоящих перед Группой «Спецнефтетранс» в 2018 г. Как следствие, компания несет меньше затрат по содержанию и ремонту парка и производственной инфраструктуры. При этом объемы выполняемых работ растут, качество наших услуг остается на должном уровне, а эффективность и производительность труда выше.

НАЗНАЧЕНИЯ

Дорожники расширяют горизонты

В ЗАО «Спецнефтетранс» на базе дорожно-строительного отдела создано Управление по строительству и эксплуатации автодорог (УСЭА).

Изменение структуры компании прокомментировал заместитель генерального директора по производству В.А. Балаев: «Традиционно основными нашими заказчиками в сегменте дорожно-строительных услуг являются ПАО «ЛУКОЙЛ» и ряд других добывающих и сервисных компаний отечественного нефтегазового сектора. На протяжении многих лет мы ведем строительство, ремонт и обслуживание внутри-промышленных и ведомственных дорог и автозимников, ведем отсыпку буровых площадок.

С учетом этой специфики, работам на дорогах общего пользования до недавнего времени уделялось меньше внимание. В частности, по Западной Сибири и Республике Коми мы больше работали на площадках нефтяников. А вот чернушинский «Дорос» успешно сотрудничает как с нефтяниками, так и с Управлением автомобильных дорог Пермского края.

Сегодня в стране идет все более активное развитие сети дорог общего пользования. Во многом это происходит благодаря увеличению финансирования по федеральным и региональным программам, взносам, поступающим в дорожный фонд от системы «Платон».

В Послании Федеральному Собранию от 1 марта 2018 г. Президент В.В. Путин призвал удвоить расходы на строительство и обустройство автомобильных дорог в России в течение ближайших шести лет. Направить на эти цели более 11 трлн руб.

Группа компаний «Спецнефтетранс», обладающая развитым дорожно-строительным комплексом, не может оставаться в стороне от этой работы. Задача, которая поставлена перед созданным управлением, — помочь дорожным обществам взять дополнительные объемы. Добиться этого будет непросто по причине высоких требований заказчиков и конкуренции, но делать это необходимо.

Начальником Управления по строительству и эксплуатации автодорог назначен Р.Н. Герасимович. Роман Николаевич в 1997 г. окончил Московское высшее командное училище дорожных и инженерных войск по специальности «Дорожное строительство, тактика строительства, восстановления и эксплуатации автомобильных дорог», в дальнейшем получил значительный опыт работы в дорожно-строительных организациях западносибирского и столичного регионов.

Вновь созданному Управлению под его руководством предстоит координировать деятельность дорожных обществ компании «Спецнефтетранс», оказывать им помощь в выходе на новые рынки, способствовать внедрению современных образцов техники и передовых технологий с целью наращивания объемов дорожной деятельности.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

ЭКОНОМИКА

■ Сэкономили 68 миллионов!

В минувшем году Группа «Спецнефтетранс» продолжила свое участие в программах господдержки автотранспортной отрасли. Это позволило компании, при приобретении 113 единиц колесных ТС, получить бюджетные субсидии на сумму 52 млн рублей, и еще 16 млн – при покупке 20 единиц дорожно-строительной техники. В текущем году работа по повышению экономической эффективности деятельности будет продолжена, – при покупке 120 единиц техники компания рассчитывает получить субсидий на сумму 50 млн рублей.

■ Новая техника для новых сезонных дорог на Ямале.

В ООО «Дорстройсервис» в 1 квартале приобретено четыре единицы техники для строительства и содержания зимних автодорог на Восточно-Мессояхском месторождении. В комплектацию комбинированной уборочной машины Р-45.222 на шасси КамАЗ 65222 самосвал входит емкость для воды на 10 м³ с проливочным оборудованием и скоростной отвал.

Потребность в данной технике возникла в результате передачи АО «Мессояханефтегаз» когалымским дорожникам объемов на строительство и содержание 81,4 км автозимников. Заключение договора стало еще одним важным шагом по укреплению сотрудничества. Напомним, на первоначальном этапе работы на объектах «Мессояханефтегаз» в 2016 г. «Дорстройсервис» выполнял работы по содержанию автомобильных дорог протяженностью 24 км. В настоящее время, помимо автозимников, общество содержит 42 км внутрипромысловых дорог.

С увеличением объемов, растет и группировка «Дорстройсервиса» на Мессояхе. Если на первом этапе она составляла восемь единиц техники и 15 человек персонала, то на сегодняшний день там задействовано 32 ТС, а состав вахты вырос до 74 человек.

Сегодня компания «Мессояханефтегаз» относится к нашему обществу как к надежному партнеру и добросовестному подрядчику, отмечают когалымские коллеги. Со своей стороны, дорожники, рассматривают возможность расширения фронта работ и готовы участвовать в тендерах на выполнение работ по отсыпке буровых площадок на самом северном материковом нефтегазоконденсатном месторождении России.

■ ООО «АТП-СНТ» увеличивает объемы перевозки светлых нефтепродуктов в Нижегородском регионе.

С 1 марта для перевозки топлива на АЗС «Газпром нефть» на линию дополнительно выходит пять автопоездов. Таким образом, на данного заказчика до 14 единиц.

Кроме этого, в Нижегородском и Вологодском регионах проводятся мероприятия по замещению субподрядного транспорта. Это позволяет увеличить выпуск на линии собственного транспорта на 5–7 автомобилей ежедневно.

Кроме этого, в начале года обществом был заключен новый трехлетний договор со стратегическим заказчиком АО «РИТЭК» на обслуживание легковым транспортом в объеме 16 единиц техники.

Языком цифр

Как итоги работы Группы «Спецнефтетранс» в 2017 г. оценивают специалисты экономического блока компании, каковы объемы инвестиционной программы на текущий год?



Как отметил **О.В. Филиппов**, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике, минувший год компания, несмотря на значительные сложности, связанные с ростом цен на технику, топливо, энергоресурсы, отработала эффективно. Об этом свидетельствуют ключевые финансово-экономические показатели. Консолидированные доходы Группы достигли 27,9 млрд рублей (103 % к плану) – это самый высокий результат за все время деятельности Группы «Спецнефтетранс», показатель доналоговой прибыли ЕБИТДА составил 100,4 %, чистая прибыль – 105,7 % к плану.

Дочерними обществами компании была исполнена мощная инвестиционная программа общим объемом 2 355 млн рублей. Из этих средств на обновление парка было направлено 2 041

млн, – приобретено 568 единиц техники (из них, 507 – это АТС, и 61 – ППЦ). На долю автотранспортных обществ пришлось 442 ТС на сумму 1 272 млн рублей. Дорожными обществами закуплено 126 машин и механизмов на 769 млн рублей. 26 % техники импортного производства. Большая часть новой техники – 389 единиц, стоимостью 1 819 млн рублей, была закуплена по лизинговым программам. Таким образом, план по обновлению парка в 2017 г. был перевыполнен на 20 % в количественном выражении и на 10 % – в денежном.

Одна из наиболее крупных инвестпрограмм дочерних обществ компании была реализована в ООО «Усинское ТТУ».



«Было запланировано приобретение 142 единиц ТС на 493 млн рублей, – отметил директор предприятия **О.Ю. Бабиков**. – Из них по лизинговым соглашениям



«Капри» набирает обороты



А.А. Самсонов, директор ЗАО «Капри»:

– Итоги первого года работы завода в составе Группы «Спецнефтетранс» следующие. Построена 141 единица техники, – цистерны-полуприцепы для перевозки СНП и новая продукция – АН-10 (агрегат сбора конденсата нефтепродуктов) – цистерна для перевозки метанола на шасси КамАЗ. Реализовано 149 единиц – 140 единиц новой техники и 9 б/у полуприцепов, восстановленных по программе заводского трейд-ин и реновации. В текущем году запланирована реализация 16 восстановленных ППЦ.

Заводу удалось добиться включения в реестр Минпромторга как российского производителя АТС. Это повысило конкурентоспособность, поскольку позволяет нашим заказчикам получать субсидии при покупке техники в лизинг.

В текущем году планируется

завершить работы по полуприцепу, максимально защищенному от несанкционированного доступа, и приступить к его производству. Уже проходят испытания механических защитных систем, замка, ведется проектирование и разработка средств электронной защиты. Также идет работа над выводом на рынок двух новых моделей ППЦ – с четырехосным шасси и для перевозки метанола.

КОММЕНТАРИЙ

Синергия «Спецнефтетранса»

– Проект по приобретению завода «Капри», как пример вертикальной интеграции бизнеса, – говорит **О.В. Филиппов**, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по экономике, – был реализован с целью замещения сторонних поставщиков по ряду образцов техники и снижению затрат на приобретение подвижного состава.

Сегмент магистральных перевозок СНП – высококонкурентная среда, где преимущество имеют перевозчики от малого бизнеса. Конкурировать с «малышами» трудно, – порой, они готовы работать за лизинг, чтобы только гасить в банках проценты по кредитам на технику. Кроме этого, в этом бизнесе есть категория «предпринимателей», для которых главное – получить доступ к перевозимому топливу заказчика, и они готовы добиваться этого любой ценой.



➤ Особенностью конструкции ДТ-30 «Витязь» является сочетание скоростного, высокопроходимого двухзвенного шасси и оборудования на борту, позволяющего проводить ремонтно-строительные и профилактические работы на объектах нефтегазодобычи. За счет своей многофункциональности этот комплекс способен заменить несколько машин различного назначения. Фото: Н.И. Мухетдинов, ООО «Покачевское УТТ» (из архива редакции).

– 60 единиц на сумму 393 млн рублей. Приоритетным направлением было избрано обновление парка спецтехники – ППУ, АН, АНРВ, ЦА. Не менее важным стал закуп дорожно-строительных механизмов – погрузчиков, бульдозеров, экскаваторов, что позволило обществу выйти на новый фронт работ – строительство и содержание автозимников к месторождениям ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» в Ненецком АО. По итогам года программа по обновлению подвижного состава была выполнена. Еще 76 млн рублей УТТУ инвестировало в развитие производственной базы и прочие инфраструктурные проекты.

Самой дорогостоящей техникой, пополнившей парк компании в минувшем году, стал двухзвенный плавающий вездеход на гусеничном ходу ДТ-30 «Витязь», приобретенный в ООО «Покачевское УТТ». Его стоимость составляет 60 млн рублей. Этот универсальный аварийно-ремонтный комплекс предназначен для выполнения земляных, погрузочно-разгрузочных и строительно-монтажных работ на рассредоточенных объектах в местах с низкой несущей способностью грунта в сложных климатических условиях Крайнего Севера. Получивший покачевскую прописку экскаватор, оборудованный экскаватором, КМУ, сварочным оборудованием и откачивающим насосом, уже приступил к работе на Ямале,

на Пякяхинском нефтегазоконденсатном месторождении ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь». Добавим, что всего в 2017 г. автотранспортным обществом было приобретено 54 ТС на сумму 310 млн рублей.



– На 2018 г. общий бюджет инвестиций составляет 1 842 млн рублей, – говорит **С.А. Александров**, начальник Управления экономики и финансов ЗАО «Спецнефтетранс», – из которых 1 554 млн запланировано направить на приобретение 441 единиц АТС. Из них 343 единицы на сумму 882 млн рублей будет приобретено для автотранспортных обществ, для ДСО – 98 единиц техники на 672 млн рублей. В этом году в лизинг планируется приобрести 343 единицы на 1 398 млн рублей.

Среди прочих инвестиционных проектов следует отметить: приобретение ООО «Дорос» нового асфальтобетонного завода стоимостью 61 млн рублей, реконструкцию производственных помещений в ООО «Когалымское УТТ» и ООО «Дорстройсервис» на общую сумму 25 млн рублей, приобретение ПО для компьютерной техники для обществ компании на 20 млн рублей.

И главное, в практическую плоскость переведен проект по строительству нового завода. В марте начата разработка технологии производства, технического оснащения и параметров перспективного завода. Ведется подбор земельного участка для нового производственного комплекса. На рассмотрении уже находится ряд перспективных предложений.

В этой ситуации собственное производство ППЦ является нашим стратегическим конкурентным преимуществом. Завод «Капри» позволяет нам стать еще ближе к заказчику, предвидеть его потребности.

«Спецнефтетранс» одним из первых в отрасли начал оптимизировать логистику доставки СНП и перевозящий парк, – сначала мы перешли на ППЦ максимально большого объема, а когда были введены ограничения по тоннажу, начали переход на алюминиевые бочки. Мы создали систему контроля, которая позволяет в режиме реального времени обеспечивать сохранность перевозимого топлива. И этот синергетический эффект, получаемый от сложения компетенций и машиностроения, позволяет компании плотнее взаимодействовать с заказчиком, сохранять конкурентоспособность в сегменте перевозки СНП.

«КРУГЛЫЙ» СТОЛ

Реальный тариф за реальные услуги

Впервые мы представляем важные подробности пилотного проекта, реализуемого в «Чернушинском УТТ»

Что такое автоматизированное закрытие путевых листов? Ответ на этот вопрос дали участники «круглого» стола, организованного редакцией информационного бюллетеня «В движении сила!».

Сергей Борисович Вечернин, заместитель директора по эксплуатации ООО «Чернушинское УТТ»:

— При тестовой эксплуатации системы автоматизированного закрытия путевых листов на основании данных ССМ, к которой в нашем обществе приступили 13 марта, на первом этапе было задействовано четыре автомобиля разных типов: грузопассажирский УАЗ, работающий на газе, спецтехника — АНРВ на шасси КамАЗ, автобус и погрузчик. Сейчас продолжается оснащение считывателями остального автопарка предприятия.

Запланировано, что уже с 1 мая 100 % транспортных средств «Чернушинского УТТ», — а это 412 единиц техники, — начнет работать в данной системе.

Руслан Фанузевич Габдуллин, директор ИТЦ:

— Закрытие путевки в автоматизированном режиме позволяет свести к нулю ошибки и злоупотребления при использовании автотранспорта. Благодаря ССМ, мы уже получаем в режиме реального времени объективные данные по работе транспортного средства, времени в наряде, пройденном расстоянии, отработанных машино-часах, в том числе, верхним оборудованием, точное количество остатков, заправленного и слитого топлива. Эти данные будут служить для расчета расхода ТСМ, иных затрат, зарплаты и тарифов.

Дмитрий Леонидович Рахманов, ведущий инженер-постановщик ИТЦ:

— Проект по автоматизированной обработке путевых листов был запущен в Группе «Спецнефтьтранс» в 2016 г., а в минувшем году эта же идея была озвучена и на федеральном уровне помощником президента РФ И.О. Шеголевым. Предложенный рабочей группой правительству проект создания информационной системы «Электронный путевой лист» исключает возможность незаконного оформления путевок и, в перспективе, позволит избавиться от ее бумажного варианта, который сегодня является основным документом учета работы водителя и пробега ТС.

По сути, наша компания одна из первых в отрасли сделала шаг к глобальной системе управления автотранспортом. В перспективе это позволит снизить расходы по топливу, получать информацию для анализа по всему парку всех дочерних обществ в режиме реального времени и оперативно принимать верные управленческие решения.



К чернушинскому проекту проявляют интерес в различных обществах компании. У начальника отдела АСУ «Пермского транспортного предприятия» Д.В. Оганезова (на переднем плане) много вопросов по проекту к коллегам из ИТЦ (Р.Ф. Габдуллину, М.Ю. Никулину, Д.Л. Рахманову).

Максим Юрьевич Никулин, заместитель директора ИТЦ:

— Группа «Спецнефтьтранс» давно и успешно применяет ССМ. Принципиально новое в чернушинском проекте то, что первичными для нас являются данные объективного контроля, которые предоставляет система. Аппаратно-технический комплекс является только инструментом.

Р.Ф. Габдуллин, директор ИТЦ:

— Сейчас отрабатывается и проверяется вся система, в которой осуществляется многократный обмен данными между несколькими нашими информационными подсистемами. Путевые листы ТС, уже задействованных в опытной промышленной эксплуатации, предварительно закрываются в облачном сервисе и передаются в нашу учетную систему управления автотранспортом.

М.Ю. Никулин, зам. директора ИТЦ:

— Информационная система настроена, сервисно-диспетчерский центр работает. Один из важных моментов сегодняшнего этапа проекта, — отработать схему взаимодействия между водителем, диспетчером, дочерним обществом и компанией.

Параллельно ведется разработка новых и доработка существующих нормативных документов: положений по учету ТСМ и оплате труда, в части определения продолжительности рабочей смены и порядка расчета заработной платы водителей и машинистов, регламенты эксплуатации комплекса, проверки и установки оборудования, проведения ТО и других.

Р.Ф. Габдуллин, директор ИТЦ:

— Одна из трудностей, с которой мы столкнулись при внедрении проекта, — это устоявшийся документооборот с заказчиком. Не секрет, что у заказчика есть определенные бонусы, связанные с возможностью замены ТС, смещения временных интервалов в работе техники, которыми он привык пользоваться.

При внедряемой в Чернушин-

ском УТТ системе такого уже не будет. Время прибытия и убытия ТС, пробег, расход топлива определяется по показаниям ССМ. Эти данные будут заноситься в путевку автоматически.

С.Б. Вечернин, зам. директора по эксплуатации ООО «Чернушинское УТТ»:

— Благодаря средствам объективного контроля, мы сможем усовершенствовать нормативно-правовую базу во взаимоотношениях с заказчиком и нашу тарифную политику. Предприятие должно работать под лозунгом: «Реальный тариф за реально выполненные услуги!». Это неизбежно, — заказчик начинает требовать подтверждение факта выполненных работ, отработанного времени, конкретного километража по данным объективного контроля. С одним из заказчиков — «Таргин-логистика» мы уже работаем по такой схеме.

Игорь Мавлетьянович Хасанов, начальник ПТО ООО «Чернушинское УТТ»:

— Сроки для установки оборудования ССМ сжатые и выдернуть технику с линии для его монтажа порой, бывает проблематично. Поэтому и во вторую смену ставят оборудование, и ночью. Это одна из трудностей.

Еще одна сложность, с которой мы столкнулись, изменился алгоритм действий водителя. Теперь до начала работы он должен сначала проверить оборудование на работоспособность, используя именную карту идентификации. Молодые быстрее осваиваются, а вот стажистам труднее. У людей много вопросов. Человеческий фактор.

Д.Л. Рахманов, ведущий инженер-постановщик ИТЦ:

— Я думаю, проблемы возникают больше от недопонимания. Если человека заставлять что-то делать чисто механически, не объясняя зачем, то, естественно, у него желания делать это не возникает.

Здесь надо всем понимать, что система идентификации водителей, которую мы вводим, направлена на четкое определе-

ние временных интервалов работы ТС, что позволяет их привязать к путевым листам.

Условия производственной деятельности компании предполагают множество сценариев: кольцевые маршруты ТС с неоднократным возвращением на место парковки, длительные внутрисменные простои при вахтовых перевозках, невозврат к месту парковки, когда это длительный рейс, или работа на кусте. Поэтому только по треку движения или времени начала и окончания поездки, бывает, трудно определить начало и конец рабочей смены. Внедряемая система позволяет определить это даже в том случае, если водитель не вставил индивидуальную пластиковую карту в считыватель, или, наоборот, не извлек ее по окончании работы.

Р.Ф. Габдуллин, директор ИТЦ:

— Следует отметить, что решением компании неисправность средств ССМ причислена к категории неисправностей, при которой эксплуатация ТС недопустима, — автомобиль на линию не выходит.

В связи с этим, серьезные требования предъявляются к оборудованию и сервису. Уже сточены требования к нашим партнерам, которые поддерживают работу ССМ. Если раньше на ремонт или замену вышедшего из строя оборудования отводилось трое суток, то сейчас не более 24 часов.

И.М. Хасанов, начальник ПТО ООО «Чернушинское УТТ»:

— Важно, чтобы представители обществ, где будет в дальнейшем реализовываться проект, объясняли монтажникам, которые будут устанавливать оборудование на ТС, что это за техника, какое оборудование и как будет работать, какие датчики нужны. Если вы хотите получить максимальный эффект от внедрения системы, необходимо учесть все нюансы.

С.Б. Вечернин, зам. директора по эксплуатации ООО «Чернушинское УТТ»:

— 30% наших затрат — это топливо. Поэтому в условиях жесткой конкуренции и борьбе тарифов, компанией выбрано самое перспективное направление.

Чернушинское УТТ настроено жить и работать дальше, поэтому надо отработать этот проект по полной. За минувший год мы не только получили значительную экономию по топливу, но и научились видеть отклонения от маршрутов, контролировать скоростной режим и стиль вождения наших работников, отслеживать сливы.

И.М. Хасанов, начальник ПТО ООО «Чернушинское УТТ»:

— Внедрение проекта не отразилось на диспетчерской службе УТТ. Сама по себе выписка путевого листа занимает немного времени. Кроме этого, в сферу деятельности диспетчера входит целый круг других обязанностей. Нужно перед сменой в глаза шоферу посмотреть, во время рейса поддерживать связь с водителем и с заказчиком, инженером по транспорту: куда ехать, что делать. Водители разные есть. Новенький может перепутать, уехать в другую сторону. Может просто полонуться. Так что, пока без диспетчера не обойтись.

NOTA BENE!

Они идут первыми

За минувший год в «Чернушинском УТТ» в рамках пилотного для компании «Спецнефтьтранс» проекта по автоматизированной выписке путевых листов, была проделана большая работа. Остальным обществам этот путь еще предстоит пройти. И чернушинский опыт, в этом смысле, будет для них хорошим подспорьем. Не надо будет изобретать велосипед и наступать на грабли.

В помощь коллегам, разработчики проекта коротко сформулировали основные условия, необходимые для его успешной реализации и преимущества.

И доставшееся нам от древних латинян высказывание Nota bene — «обратите внимание, важно запомнить», здесь будет употребить как нельзя кстати.

5 условий для успешной реализации проекта:

- 1 Все ТС должны быть оборудованы ССМ согласно карт оснащения.
- 2 Все ТС должны быть включены в перечень обслуживаемых сервисно-диспетчерским центром, который обеспечивает работоспособность ССМ.
- 3 Все ТС должны быть оборудованы системой идентификации водителя.
- 4 Все водители должны иметь индивидуальные пластиковые карты (при отсутствии в считывателе карточки, стартер ТС блокируется).
- 5 Выпуск на линию ТС с неисправной ССМ запрещен.

Преимущества проекта:

- 1 Повышение качества данных в первичных учетных документах.
- 2 Получение объективной информации об работе ТС.
- 3 Снижение затрат на ТСМ и ТО с возможностью направления части сэкономленных средств на повышение зарплаты.
- 4 Отказ от усредненных норм расхода ТСМ и переход на фактический учет потребления топлива — каждому конкретному ТС.
- 5 Повышение конкурентоспособности.

ПОСТСКРИПТУМ

О.В. Филиппов, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтьтранс» по экономике:

— Система автоматизированного учета путевых листов, которая будет в дальнейшем внедряться и в других дочерних обществах компании, потребует от менеджмента новой организации сытовых бизнес-процессов. По сути, мы выходим на новый этап взаимодействия с заказчиками, позволяющий нашим обществам в будущем интегрироваться с его информационными системами.

Вся информация о работе, простоях, отклонениях от установленных маршрутов будет поступать к руководителям в режиме он-лайн. Все участники производственного процесса смогут контролировать рабочее время водителей и использование ТС по назначению.

Следует добавить, что автоматизация не только позволит нам более точно управлять расчетами с заказчиками услуг, но и послужит хорошим конкурентным качеством.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ В ООО «РСТ-2» в марте открывается первый в Усинске «Корпоративный сервисный центр КамАЗ».

Силами центра будет производиться регламентное обслуживание и ремонт ТС в гарантийный период. На данный момент в дочерних обществах «Спецнефте-транс» Усинского региона 40 единиц техники КамАЗ, находящейся на гарантии завода-изготовителя. В текущем году ООО «УТТУ» и ЗАО «Транс-Строй» планируют приобрести еще 33 единицы техники этого производителя.

Статус Корпоративного СЦ присвоен сроком на 1 год. По его истечении возможно повышение уровня до формата 2S (сервисное обслуживание и продажа запасных частей), что дает возможность обслуживать ТС сторонних заказчиков.

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

Наиболее значимый объект работ – капремонт автодороги Чернушка-Тюш, протяженностью 42,6 км, заказчиком которого выступает КГБУ «Управление автомобильных дорог и транспорта Пермского края». Для этого обществом в текущем году обновляется парк дорожно-строительной техники, – почти на 160 млн рублей, также будет приобретен и пущен в строй новый АБЗ мощностью 160 тонн в час, стоимостью почти 69 млн рублей (с НДС). Это позволит значительно увеличить производственные мощности общества и дает возможность претендовать на еще более активное участие в расширяющихся краевых и муниципальных программах по развитию автодорожной сети юга Пермского края.

■ ЗАО «Нижеволжское УТТ» ожидает в 2018 г. значительно увеличение объемов работ по перевозке нефтесодержащей жидкости.

На перевозке НСЖ с недавно запущенных скважин № 4 и № 5 Ново-Дмитриевской в круглосуточном режиме задействовано порядка 20–22 единиц наливной техники с емкостями 30 м³. Благодаря бесперебойной работе общества, обеспечена ее ритмичная перевозка на сборный пункт.

Еще больший рост объемов в течение года в УТТ связывают с окончанием капитального ремонта на скважине Ново-Никольская, который ведет ТПП «Волгограднефтегаз» ОАО «РИТЭК». В связи с началом строительных работ на этом объекте, перед «Нижеволжским УТТ» были поставлены дополнительные задачи по перевозке грузов, возросли объемы работ землеройных машин и механизмов. «Заказчик активно задействует нашу технику, – пояснил заместитель директора «Нижеволжское УТТ» Ю.В. Долбиллин, – УДС, автокраны, самосвалы, бортовая техника для перевозки нефтегазового оборудования и бульдозеры. В январе–феврале была отсыпана площадка, завозился грунт и песок.

■ В «Автодормашсервисе» в этом году готовятся «приручить» common rail.

В последние годы доля ТС с двигателями с системой «common rail» в парке заказчиков растет. Поэтому в обществе уже ведутся работы по организации участка по обслуживанию и ремонту узлов и деталей этих аккумуляторных топливных систем, решается вопрос по обучению специалиста.

ОПЫТ

Растут объемы перевозок



➤ Снова в рейс. Инструктаж водителей, перевозящих фасованные масла для «ЛЛК-Интернешнл», проводит механик автоколонны № 5 ОАО «ТПП» А.Ю. Кумари.

В марте ОАО «ТПП» было признано победителем в тендере ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» на перевозку наливных СНП в Пермском крае. Дополнительный объем перевозок на ближайшие три года составил около 620 тыс. тонн, грузооборот – 45 млн тонно-километров, выручка – 290 млн рублей. Весомая прибавка к производственной программе пермских автотранспортников!

– Приступаем с 1 июня, – рассказывает ведущий экономист планово-экономической службы предприятия С.В. Катаргин. – Для перевозок планируется приобрести 11 автопоездов в составе тягача «Mercedes-Benz Actros 1841 LS» и алюминиевого ППЦ «Капри» объемом 31,5 м³.

Также будет обновлен парк техники и по ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» – 13 ТС, семь из них – на газомоторном топливе. Общий объем инвестпрограммы на 2018 г., предусматривающей приобретение 42 единиц техники, а также оборудования, оргтехники и иного имущества, составляет более 218 млн рублей.

Как отмечает директор ОАО «ТПП» И.М. Новиков, предприятие не только перевыполнило плановые показатели 2017 г. (по машино-часам, объемам перевозок, грузообороту), но и зна-



чительно превысило результаты предыдущих периодов:

– По объему доходов и прибыли мы смогли достичь уровня 2012–13 гг., когда взаимоотношения с нашими основными заказчиками строились на bestenдерной основе, и ТПП являлось единственным перевозчиком наливных нефтепродуктов «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» в Прикамье и Кировской области.

За прошедшие годы обществу удалось повысить конкурентоспособность и освоиться в рыночных условиях. Например, в минувшем году ТПП победило в восьми тендерах из девяти, в

которых приняло участие, получив объемы на общую сумму 1,15 млрд рублей.

Наиболее значимым событием стала победа в трехлетнем тендере по перевозке фасованных нефтепродуктов для ООО «ЛЛК-Интернешнл». Это позволило увеличить объемы перевозок по сравнению с действовавшим до этого договором и расширить географию перевозок. Сегодня машины с продукцией под брендом «ЛУКОЙЛ» из Перми уходят по всей России, начиная от Калининграда и заканчивая Красноярском, Барнаулом, Воркутой.

При этом обществом ведется работа по оптимизации магистральных перевозок с целью максимального использования пробега. Повысить эффективность работы позволили внедренные в минувшем году схемы с обратной загрузкой.

– Например, для «Газпромнефть-Транспорт» и «ЛУКОЙЛ-Пермнефтепродукт» был сформирован кольцевой маршрут по доставке наливных СНП, – поясняет Иван Митрофанович, – мы возим топливо в нефтебазы в Красноуфимске на АЗС в Перми и в обратном направлении – с Пермской нефтебазы на АЗС Красноуфимска. Данное логи-

стическое решение позволило заказчикам снизить транспортные затраты, а ТПП повысить эффективность перевозок

А победа на тендере «Газпромнефть-Региональные продажи» по перевозке присадок позволила обеспечить обратной загрузкой из Москвы транспорт, перевозящий фасованные масла «ЛЛК-Интернешнл».

В минувшем году предприятию также удалось снизить издержки и постоянные расходы и увеличить производительность труда. Важным шагом в этом направлении стало создание дочернего общества – ООО «Пермское ремонтное предприятие». В основу взаимодействия между автотранспортным и ремонтным обществами положен коэффициент технической готовности парка (КТГ). Эта методика основана не на привычном объеме ремонтных нормо-часов, а на выполнении планового количества авто-дней транспорта в технически исправном состоянии, что является новинкой не только для ТПП, но и Группы «Спецнефте-транс» в целом.

Переход ремонтников с пятнадцатидневной рабочей недели и восьмичасового рабочего дня на семидневную рабочую неделю и двенадцатичасовой рабочий день (по графику) позволил обеспечить своевременность ремонта автопарка.

Как следствие, выросла оперативность управления ремонтной функцией и заинтересованность персонала ПРП в повышении качества работ, снижении простоя АТС.

В целях стимулирования работников в минувшем году в ТПП была произведена индексация зарплаты, в полном объеме были выполнены социальные гарантии и обязательства, принята новая редакция коллективного договора. С января этого года все водители, трактористы и машинисты переведены с окладной системы оплаты на почасовую.

В текущем году ТПП продолжает работу по привлечению новых заказчиков, – в обществе идет подготовка к участию в новых закупочных и тендерных процедурах, которые позволят увеличить объем услуг. Рынок диктует свои жесткие условия и «Пермское транспортное предприятие» к борьбе за заказчика готово.

МНЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТА

Совершенствуем логистику перевозок СНП



А.А. Жирноклеев,
директор
ОАО «ЛК-Транс-Авто»:

Общая сумма инвестиций общества в 2017 г. составила 323 млн рублей. Эта программа явилась самой масштабной в истории предприятия, позволившая произвести замещение части устаревшего парка, существенно увеличить провозные возможности, освоить новые направления перевозок и снизить объемы привлечения субподрядной техники.

Наиболее значимые приобретения – 24 тягача «Mercedes-Benz Actros 1841 LS» и 28 алюминиевых ППЦ «Капри» объемом 33 м³, общей стоимостью более четверти миллиар-

да рублей. Кроме этого, 13 тягачей «Mercedes-Benz Ахог» для перевозки СНП было выкуплено у другого дочернего общества ЗАО «Спецнефтетранс» – ООО «АТП-СНТ».

Обновление парка позволило осуществить решение ряда важных производственных задач. В частности, с начала текущего года в рамках развиваемого проекта по замещению железнодорожных перевозок автотранспортом в Нижегородском регионе, обществом была организована доставка ЭКТО Diesel класс 1 и бензина Экто 100, производимых на НПЗ «ЛУКОЙЛ» в Нижегородской области, для реализации на АЗС Волгоградского, Астраханского, Саратовского регионов и Калмыкии. Для перевозки зимнего топлива было задействовано более двух десятков автопоездов. Плечо ездки, например, с Кстовской нефтебазы составило свыше 1 000 км! Несмотря на сложные дорожные условия в зимние месяцы срывов поста-

вок и остановок АЗС по вине общества допущено не было.

Дополнительная эффективность перевозок по этим маршрутам была обеспечена за счет роста коэффициента использования грузоподъемности при организации попутных загрузок с Волгоградской нефтебазы. Кроме этого, удалось обеспечить попутной загрузкой транспорт, задействованный на доставке продукции ООО «ЛЛК-Интернешнл», что также позволило улучшить экономические показатели.

Рост грузооборота при тех же объемах перевозок светлых нефтепродуктов позволил в значительной мере ликвидировать негативные моменты, связанные с сезонным падением реализации на сети АЗС региона, практически решил проблему максимального использования и транспорта и водительского состава в зимний период.

Этот первый опыт перевозок в оперативном режиме по доставке топлива на сеть АЗС на

такие большие расстояния, дающий прямой экономический эффект, как перевозчику, так и заказчику транспорта. Я уверен, что он найдет свое дальнейшее развитие.

Кроме этого, был заключен договор с новым заказчиком – ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» на доставку СНП на сеть АЗС Ростовской области и Краснодарского края, с отгрузкой товара с Красносулинской, Павловской и Николаевской нефтебаз. В рамках договора с ООО «ЛУКОЙЛ-Агро», возобновлены перевозки авиакеросина для нужд Министерства обороны. Претерпела существенные изменения схема заключения договоров и доставки топлива сельхозпроизводителям.

Все это позволило коллективу общества успешно решить поставленные задачи, обеспечить положительную динамику всех ключевых финансово-экономических показателей по сравнению с предыдущим годом.

АВТОРЕМОНТ

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РЕМОНТЕ



— Олег Владимирович, каковы результаты работы предприятия в прошлом году?

— План 2017 г. по нормо-часам выполнен на 110 %. План по изготовлению продукции — на 91 %. Если ППУ мы все изготовили и реализовали, — 23 единицы, то по снегоболотоходу «Борей» мы продали только одну машину. Тем не менее, при плановой прибыли 1,5 млн рублей, фактическая составила 2,7 млн рублей.

— В чем причина пробуксовки продаж «Борея»?

— «Борей» — модель довольно узкой направленности, в эксплуатации их еще мало, соответственно, спрос не сформирован. Построить машину недостаточно, необходимо еще и суметь ее продать. У нас такого опыта, конечно, нет. Поэтому мы обратились к специалистам. У нас заключены дилерские договоры с двумя компаниями из Миасса, производящими и реализующими широкий спектр спецтехники, — «Уральский завод спецтехники» и «УралСпецТранс». Один из «Бореев» представлен на площадке УЗСТ. У них есть опыт продвижения и продаж спецтехники, клиентская база, штат менеджеров.

Тем не менее, мы не считаем, что минувший год был потерян. Благодаря настроенной ежесекундной связи с эксплуатантами, мы продолжили работу над моделью.

— В чем это выражается?

— Нам удалось довести «Борей» до необходимого уровня надежности при эксплуатации в условиях бездорожья, — усовершенствовали конструкцию осей, бортовых редукторов, ступиц. Мы нашли производителя колесных дисков под нашу ступицу. И снегоболотоход, который мы построили для коллег из «Нижневолжского УТТ», ушел уже на осях, ступицах и дисках нового образца.

В марте был выпущен модернизированный снегоболотоход «Борей». На нем уже установлен новый двигатель с более жесткими требованиями по экологичности, токсичности с классом Евро-5. Вдобавок, он более экономичный и легкий. Трансмиссия теперь тоже более легкая. Усовершенствованная машина оказалась на 200 кг легче, а это 7 % от общего веса, отлично зарекомендовала себя как на суше, так и на воде.

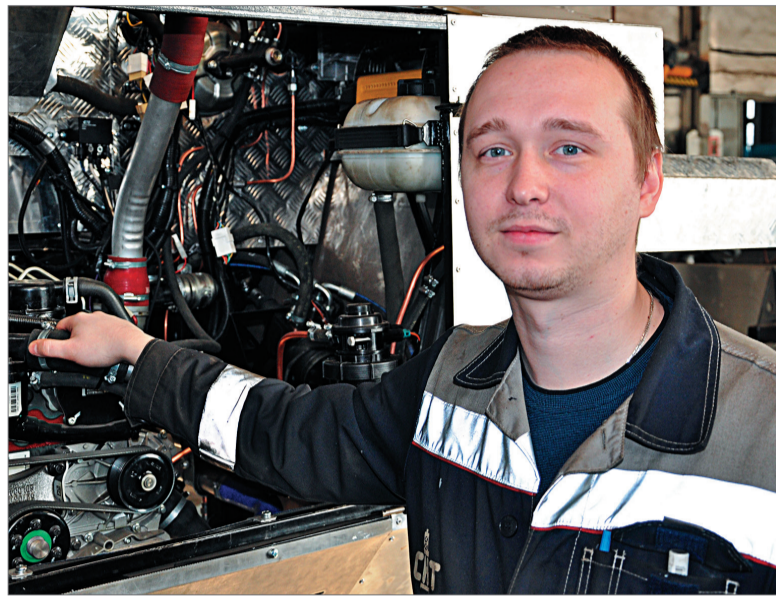
— Таким образом, пока основным направлением в машиностроении для общества пока остается выпуск ППУ?

— Да, в прошлом году мы хорошо отработали по этому направлению. Мы наработали компетенции и связи с поставщиками, оптимизировали затраты. За это время мы неплохо изучили этот рынок.

В итоге, мы сегодня предлагаем продукт, который за счет изготовления ряда узлов и механизмов, установки допоборудования, утепления кабины под

В августе 2017 г. директором чернушинского «Автодормашсервиса» был назначен О.В. Деткин, последние шесть лет работавший главным инженером авторемонтного общества.

За полгода работы новый директор вошел в курс дела, определил приоритеты развития общества.



➤ Александр Шестаков инженер-конструктор механосборочного участка «Автодормашсервиса» и студент «Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого» недавно защитил диплом, но уже имеет богатый опыт практической работы по профессии. Стаж работы в чернушинском обществе — два с половиной года. Начинать слесарем по ремонту автомобилей, затем был переведен на инженерскую должность.

В 2016 г. его доклад по разработке и изготовлению листогибочного станка, применяемого в производстве снегоболотохода «Борей», был отмечен дипломом на научно-практической конференции ЗАО «Спецнефтетранс». В 2017 г. Александр по ротации проходил длительную стажировку (пять месяцев) в ЗАО «Капри» в качестве главного технолога завода. — Получил опыт, — признается Александр Сергеевич, — сейчас уже по-другому подхожу к конструированию, к конструкторско-технической документации.

Руководство завода также оценило способности молодого специалиста, ему было сделано предложение продолжить работу в качестве главного технолога.

Александр подумал и не согласился, — в Чернушке ждут. Дома семья, коллеги, «Борей» надо довести.

— За последний год в вездеходе мы многое поменяли: двигатель, редукторы, мосты, карданы, опора промежуточная другая, рулевое другое. Колеса даже другие, большего диаметра — 1 600 мм.

Нам удалось объединить в этой модели все лучшее: и проходимость, и вместимость, и скорость — до 60 км. «Борей» нужно использовать в наших обществах, замещая машины на шинах высокого давления других производителей. Это будет лучшая реклама.

северный вариант и экономии на логистике, позволяет нам удерживать цену на ППУ в рынке. И качество наших машин одно из лучших.

— Если рассматривать взаимоотношения с машиностроительным заводом «Капри» с точки зрения кооперации?

— Контакты есть, идет обмен опытом. Они нам что-то посоветуют, мы им, но кооперации, как таковой, пока нет. Они в Питере, мы в Пермском крае, — расстояние большое. Если у них будет большой объем заказов по основному виду продукции — полуприцепам, то вакуумные автоцистерны АКН-10 мы могли бы изготавливать.

Для этого нам нужно будет произвести вложения в производство, но они будут не капиталоемкие. В первую очередь, для этого потребуются вальцы с программным управлением.

— Если говорить об объемах производственной программы в части ремонтных услуг?

— В связи с обновлением пар-

ка нашими основными заказчиками — «Чернушинским УТТ» и «Доросом», идет снижение объемов. Это нормально и это правильно. Вкладываться нужно в обновление, а не в ремонт.

По этой причине мы сейчас смотрим, что появляется новое на рынке услуг и стараемся предложить нашим партнерам, чтобы восполнить выпадающие объемы по ремонту.

Ищем новые объемы. Кроме наших традиционных заказчиков, привлекаем сторонних клиентов. Недавно заключили договоры с двумя компаниями. Одна — из Казахстана, — 10 машин у них здесь работает, никакой рембазы нет. И еще одна компания — около 30 единиц техники.

В конце 2017 г. осуществили контракт с коллегами из волгоградского «ЛК-Транс-Авто» по установке тахографов на 2,5 млн рублей. Также устанавливаем ограничители скорости. Сейчас прорабатываем вопрос об испытаниях емкостей на соответствие требованиям для перевозок

опасного груза, чтобы зайти на этот рынок на волне.

Точно также по услуге техосмотра, которую мы предложили в прошлом году. Мы по цене сделали чуть меньше, у нас чистое, теплое, светлое помещение. В итоге, все крупные организации ГТО проходят у нас, частники, у которых до 10-20 машин, тоже у нас.

Зарегистрировались на площадке Ростендер, получили контракт на 10 тыс. рублей по техосмотру по Чернушинскому муниципальному району. Вроде бы немного, но это первый такой опыт.

— Какие еще тенденции на рынке Вы бы отметили?

— Сейчас по ТО и ремонту техники следующая ситуация. На этот рынок в регионы активно заходят сервисные сети. И они либо под свою франшизу заводят местные автосервисы, либо вытесняют их. Что дает сеть? Снижаются затраты на администрирование, программное обеспечение, идет централизация поставок оборудования, запчастей по более низким за счет опыта, ценам.

— На Ваш взгляд, этот «сетевой» принцип может быть применен в компании?

— В компании уже идет работа по приведению авторемонтных обществ к единой нормативной базе и единым стандартам, ведется работа по снижению разномарочности парка. А, если будет централизация по маслам, запчастям, расходным материалам, то это также может дать экономию.

Кстати, у нас уже есть единый поставщик по спецодежде. Почему бы и по другим видам продукции не поработать так? По машинным маслам мы вполне можем получать скидку от объема, — у нас везде используется «ЛУКОЙЛ». Можно по 80 % фильтров для всех обществ компании работать с одним, проверенным заводом-поставщиком. И тут два момента получается, — экономия по цене, и товар качественный, не контрафактный. По ветоши также можно поработать..

— Как в обществе идет обновление станочного парка?

— За прошлый год была реализована инвестиционная программа на 2,5 млн рублей. При этом, мы берем то оборудование, которое реально принесет деньги, снизит затраты на ремонт. Мы купили пресс, электроэрозионный станок, есть плазма, которые работают не только на машиностроительное направление, но и на ремонт. Для полного счастья нам вальцов-то только и не хватает.

— Как обстоят дела с кадрами?

— По большому счету позиций вакансии у нас закрыты, а на сварщиков, например, даже очередь на прием. Если говорить о персонале, то у всех есть четкое понимание того, что зарплата зависит от выработки.

Многое в организации рабочего процесса зависит от мастеров. И мастера у нас, в основном, молодые, все пришли из ремонтного бизнеса, и все стараются работать на результат.

Я своим всегда говорю — если кто-то делает, то почему бы и нам не делать?

Интервью вел Олег ОПУТИН.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ В «Нижневолжском УТТ» в 2017 г. велась работа по подбору альтернативного топлива для верхнего оборудования спецтехники.

Котлы ППУ и АДПМ работали на судовом маловязком топливе, имеющем меньшее цетановое число и более высокое содержание серы относительно обычного дизельного топлива. Экономия по топливу за год составила более 5 млн рублей.

■ В «ППП» определены наиболее значимые направления на 2018 г.

Первое, это укрепление взаимотношений с основным заказчиком, — ОАО «ПТП». Одним из важных является проект, разрабатываемый совместно с молодыми специалистами «ПТП», по дистанционному контролю технического состояния АТС.

Второе направление, — работа с крупным внешним заказчиком — ТЭФ «КАМАТранссервис», пермская автоколонна которой насчитывает 52 единицы ТС.

С перспективой на растущие объемы и для снижения потерь времени помещение склада запчастей перенесено в производственный корпус. Сегодня складской комплекс готовится к переводу на адресную систему хранения и учета.

■ Автомойка тракторной и дорожно-строительной техники ООО «Ремспецтранс-1» на ремонтном участке № 2 (Ватьеганское м/р), получила съемное предохранительное покрытие для пола.

— Покрытие представляет из себя соединенные между собой боковины (корды) б/у автошин 425/85R21, — пояснил главный инженер ремонтного предприятия В.Н. Бударгин. — Линия длиной 60 м, состоящая из 30 защитных сегментов, позволяет предохранить пол при заезде гусеничной техники. Стоимость работ составила 78 тыс. рублей. С учетом того, что на мойке обслуживается 80–100 единиц техники, затраты окупятся сполна.

■ ООО «РСТ-2» планирует в 2018 г. увеличение объемов по ремонту спецтехники ООО «КРС Евразия».

Производственная программа по этому крупнейшему стороннему заказчику составит свыше 6 млн рублей. «КРС Евразия» поставляет в ремонт узлы и агрегаты и автомобильные подъемники типа А-50 на базе автомобилей «КрАЗ», используемые при капремонте скважин.

■ В «Ремдормаше» в 2017 г. топливный цех доукомплектован согласно потребностей основного заказчика — «Дорстройсервиса».

Приобретены и запущены в работу диагностический стенд М-108Э для форсунок Common Rail в комплекте с ультразвуковой ванной Форсаж Smart и ступенями для разборки-сборки форсунок Common Rail М-417. Закупленный испытательный стенд СДМ-12-03-15 Full Complect EBPO 12 секций с приводом Mitsubishi мощностью 15кВт и термостабилизацией позволяет диагностировать практически все виды дизельной топливной аппаратуры. Также приобретен прибор для тестирования насосов высокого давления системы Common Rail «CP Tester».

СПОРТ

Дан старт спартакиаде!

Любители спорта «Спецнефтетранса», на старт! Определено время и место проведения II Межрегиональной спартакиады работников группы компаний ЗАО «Спецнефтетранс».

5–6 октября в Перми, как четыре года назад в Лангепасе, померяются силами лучшие спортсмены компании. Соревнования будут проходить по пяти видам спорта: мини-футбол, волейбол, настольный теннис, плавание и шахматы.

Местом проведения II Межрегиональной спартакиады Пермь избрана не случайно. Как показал опыт проведения прошлогодних региональных состязаний, здесь на базе спорткомплекса им. Сухарева имеется возможность проведения соревнований такого уровня. Недалеко находится и бассейн «Олимпия», что очень удобно как для спортсменов, так и для болельщиков.

Для подготовки к большому спортивному празднику создан оргкомитет по подготовке к соревнованиям, который возглавил В.А. Балаев, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по производству.

Пять сборных команд от регионов будут сформированы на базе следующих дочерних обществ компании: Пермский край – «Пермское транспортное предприятие», Республика Коми – «Урайское УТТ», Центр и Поволжье – «Нижевожское УТТ»; от Западной Сибири будет две команды – «Когалымское УТТ» и «Урайское УТТ». Руководители этих предприятий включены в состав оргкомитета.

Эту спартакиаду в обществах ждут, – говорит председатель объединенной первичной профсоюзной организации «Спецнефтетранс» А.Г. Карымов, заместитель председателя оргкомитета II Межрегиональной спартакиады. – В ходе поездок в дочерние общества в прошлом году, на спартакиады в регионах, работники компании не раз задавали мне этот вопрос. У всех огромное желание и азарт помериться силами с коллегами из других регионов.

Поэтому руководство компании и профсоюзная организация посчитали важным поддержать инициативу людей. Задача спартакиады – сплотить работников компании, дать возможность пообщаться и проявить себя спортивным талантам. Со своей стороны, мы рассматриваем возможность участвовать в этих состязаниях и как форму поощрения для работников компании, честно и добросовестно выполняющих свои обязанности. Ясно, что каким бы не был великим спортсменом, но если у него проблемы с трудовой дисциплиной, моральными качествами, если он лодырь, то вряд ли ему следует ожидать приглашения в команду.

Обращаю внимание, что, конечно, не может быть и речи о приглашении со стороны профессиональных спортсменов, – оргкомитет спартакиады будет этот момент отслеживать, – мы проводим состязания для наших работников.

Приказ о проведении Спартакиады уже направлен в дочерние общества, где должен быть произведен объективный и справедливый отбор лучших спортсменов от регионов, на протяжении полугода организован тренировочно-подготовительный процесс.

УВЛЕЧЕНИЕ

Алиса в Стране чудес

Пятилетняя москвичка Алиса, как и героиня Льюиса Кэрролла, путешествует по Стране чудес. Только вместо улыбочатого Чеширского Кота и White Rabbit в мире фэнтези на ее пути встречаются стратегически мыслящие чудовища, маги, говорящие драконы и иные прямоходящие и летающие антропоморфы. Чтобы было веселее и не страшно, прогулки по придуманной вселенной девочка совершает вместе с папой, – С.А. Александровым, начальником Управления экономики и финансов ЗАО «Спецнефтетранс». Вечерами они вместе собирают и раскрашивают миниатюрные фигурки волшебных супергероев.



➤ Путешествие в страну супергероев начинается!

– Сергей Андреевич, первый вопрос на понимание: Вы – взрослый человек, глава семьи, недавно на научно-практической конференции компании выступили с докладом на серьезную тему – аудит-сорсинг бухгалтерской функции, и вдруг, – солдатики... В детстве не наигрались?

– Наверное, так. Антуан де Сент-Экзюпери – автор «Маленького принца» и военный летчик – говорил, что все мы родом из детства. В детстве я учился в художественной школе, рисовал и красками, и карандашом. Оттуда и пошло.

Мне было лет десять, когда я склеил свою первую модель, – самолет. Потом были импульсные, без какой-либо систематики, приобретения других моделей техники. Осознанный выбор в пользу сборки, покраски и коллекционирования миниатюр я сделал годам к 18, к совершеннолетию, одним словом.

– И каковы результаты на сегодняшний день?

– Направления, которые мне нравятся в этой области, – фэнтези, которое берет начало из некоего волшебства, существующее на стыке мифологии, сказок и действительности, и фантастика, – это уже взгляд, приближенный к науке и реальности.

На сегодняшний день в моей коллекции более 150 миниатюр. В основном, в масштабе hegoic (28 mm), однако есть и модели в форматах 1/35, 1/54 и 1/72. Большая часть из них, – это персонажи вселенной Warhammer – известного фэнтезийного сеттинга.

Бывают совсем миниатюрные фигурки – по 1,5 см. Детализации минимум, но они берут количеством, плюс ландшафт. Когда их штук 300, ты понимаешь, что перед тобой настоящая армия.

При этом, я не гонюсь за

количеством, – увлечение, каким бы оно не было сильным, не должно становиться смыслом жизни, заменять семью, друзей, работу. Страсть к коллекционированию не должна подменять саму жизнь.

– Серьезное отношение к чему бы то ни было в этом мире является роковой ошибкой.

– А жизнь – это серьезно?
– О да, жизнь – это серьезно! Но не очень...

Л. Кэрролл,
«Алиса в Стране чудес».

– Насколько много людей разделяет это увлечение?

– Это направление в России пока только набирает обороты. Есть клубы, где собираются игроки со своими армиями и на столах 1200 на 1300 мм разворачиваются настоящие сражения. Понятно, что в Питере и Москве с этим проще. Проводятся выставки, на которые, когда удается, хожу за идеями или подглядывать какие-то новые цветовые и композиционные решения. Именно на выставках есть вероятность живую, а не через сеть познакомиться и пообщаться с коллекционерами, у которых насчитывается по две-три тысячи миниатюр. В основном, это собрания популярных жанров – фэнтези, фантастика, стим-панк.

Большие возможности предоставляет Интернет, развитие продаж идет через компьютерные игры, соцсети, краудфандинговые площадки. На сегодняшний день на них ежегодно возникают сотни проектов по производству миниатюр, так что говорить о застое в этой отрасли не приходится.

– То есть, «на солдатиках» для взрослых кто-то зарабатывает миллионы?

– Миллиарды, если быть более точным. Целая группа компаний занимается разработкой, изготовлением, продажами моделей, красок, кисточек, аксессуаров для настольных игр, изданием романов, рассказов, аудио книг, руководств по покраске.

– Насколько я понимаю, одно из направлений этого бизнеса – покраска миниатюр, и является Вашим увлечением?

– Раскраску миниатюр вряд ли можно назвать бизнесом в привычном понимании. Как правило, это услуга для тех, кто хочет иметь армию, но красить сам не может или не желает. Этим обычно подрабатывают студенты художественных вузов. Цены базовой покраски начинаются от 800 рублей за героя. Для сохранения единого стиля порой красят целую армию, тогда ценник начинается от 5–7 тысяч рублей.

Производители миниатюр для стимулирования продаж, выявления новых идей и трендов даже организуют международные конкурсы по покраске, например, «Golden demon» с призами от 50 тыс. долларов.

Я раскрашиваю собранные своими руками модели для себя. Как правило, герои обладают различными аксессуарами, иногда количество деталей может доходить до полусотни. И ты их начинаешь различать только тогда, когда садишься красить миниатюру. Начинаешь видеть не только общий образ, но и пуговицы, бляшки, перстни, а через эти детали, лучше понимать и сам образ, который хотел донести автор. Радуюсь, когда удается, привносить свои элементы.

Это увлечение для меня сродни медитации, хорошая возможность переключиться от повседневности, больше времени проводить с ребенком, который растет и меняется, буквально, на глазах. Как Алиса в сказках Кэрролла.

– Нужно бежать со всех ног, чтобы только оставаться на месте, а чтобы куда-то попасть, надо бежать как минимум вдвое быстрее!

Л. Кэрролл,
«Алиса в Стране чудес».

– Сколько времени занимает изготовление модели?

– Около двух недель. Поскольку модели продаются в виде набора деталей, этапа сборки не избежать. Это происходит дома, где в специальной коробочке хранятся скальпели, надфили, клей, шпатель, аэрограф, палитра и огромное разнообразие кисточек, красок и технических жидкостей.

После того, как убрал облой и затерты швы, выставлена поза для модели, произведено ее оснащение оружием и средствами защиты, наступает этап покраски. И тут важно изначально продумать цвета и технику нанесения, чтобы сымитировать сколы, вмятины на броне.

– Как сложилась судьба самой первой собранной миниатюры?

– Моя первая миниатюра из Warhammer, кстати, вот она, – Чемпион Тзинча. Ему уже лет 15, металл. Собирали его дня два,

а сейчас бы за час управился. Долго подбирал краски. Сегодня Тзинча у меня – еще и чемпион по перекрашиванию, – пережил три или четыре захода. Если будете пробовать сами, имейте в виду, что лучше всего акриловую краску снимает тормозная жидкость!

– Как в семье воспринимают это увлечение?

– Увлечение началось еще до создания семьи, поэтому они приняли меня уже таким (улыбается). Дочке с рождения нравилось рассматривать миниатюры, играть с ними. А теперь она сама участвует в их создании. Жена занимается лепкой из полимерной глины. У нас творческая семья. Совместное творчество сближает.

– Если, вдруг, у Алисы не все получается, как она реагирует?

– Такое увлечение развивает фантазию, мелкую моторику, усидчивость, целеустремленность, внимательность к деталям. Когда мы работаем вместе, то не вторгаемся в творческий замысел друг друга. Подключаюсь только когда она сама просит помочь или пояснить: почему, например, у этого персонажа кожа зеленого цвета?

Тогда я могу показать иллюстрацию в книге, или же, если этого оказывается недостаточно, мы вместе сочиняем какую-нибудь историю про героя, который, например, в зеленке измался...

Алисе нравится экспериментировать с цветом. За вечер может раскрасить три фигурки, пока я возжусь с маленьким участком плаща... Не понравился цвет – всегда под рукой волшебная тормозная жидкость.

А на ночь, когда работа окончена, вместо вечерней сказки, обязательно нужна история, где очередной свежеекрасочный супергерой спасет весь мир.

Это очень важно и для меня, поскольку увлечение помогает нам быть на одной волне, лучше понимать друг друга. Время быстрое и надо успевать ловить эти счастливые моменты.

– А что это за звуки, вон там? – спросила Алиса, кивнув на весьма укромные заросли какой-то симпатичной растительности на краю сада.

– А это чудеса, – равнодушно пояснил Чеширский Кот.

– И.. И что же они там делают? – поинтересовалась девочка, неминуемо краснея.

– Как и положено, – Кот зевнул. – Случаются...

Л. Кэрролл,
«Алиса в Стране чудес».

– Каковы Ваши творческие планы?

– Гигантская миниатюра, сантиметров 20 высотой, – дракон или робот, покрашенные с высокой степенью детализации. Морально готовлюсь, понимаю, что придется красить по частям, поскольку в таких миниатюрах после сборки бывает невозможно подобраться к некоторым мелочам...

Интервью вел
Александр ЖУРБИН.

– Видала я такую чепуху, по сравнению с которой эта чепуха – толковый словарь!

Л. Кэрролл,
«Алиса в Стране чудес».