

На первых ролях

Молодые «Дороса»

стр. 5

С Ямала никто не бежит!

Зимники «Дорстройсервиса»

стр. 10-11

Работать стало интересней

стр. 12-13

От первого лица



В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»



Вместе с заместителем директора ЗАО «Транс-Строй» по северным проектам В.К. Галиулиным (слева) и начальником производственного участка №5 С.П. Яцковским мы побывали на отсыпке кустовой площадки.

Подробности на странице 7

Пять главных задач

Р.Ф. Габдуллин, генеральный директор ЗАО «Спецнефтетранс»:

- Нашим стратегическим заказчиком традиционно были и остаются компании группы «ЛУКОЙЛ». Объединив в свое время автотранспортные активы, выведенные нефтяниками как непрофильные, ЗАО «Спецнефтетранс» сегодня является крупнейшим подрядчиком нефтяной компании по оказанию услуг транспортом, спецтехникой и в дорожном строительстве.

Благодаря сформированной структуре управления услугами в сфере автотранспорта и дорожного строительства с общим администрированием, финансовым и стратегическим планированием деятельности, наш холдинг сегодня является единым производственным комплексом.

Дорожный блок занимает особое место в деятельности компании. Дорожники «Спецнефтетранса» осуществляют строительство и содержание автодорог различных категорий и автотрасс, по которым идут, в том числе, машины наших автотранспортных обществ; производят отсыпку кустовых оснований на месторождениях и подъездах к ним, строят производственные объекты дорожного хозяйства и нефтедобычи, производят асфальтобетон и иные материалы, которые используются при строительстве дорог. Своей работой дорожники формируют до 40% выручки компании.

Четыре дорожно-строительных общества компании – ООО «Дорстройсервис», ЗАО «Транс-Строй», ООО «Дорос», ООО «Нефтедорстрой» работают в регионах, где у НК «ЛУКОЙЛ» имеется потребность в этих работах и услугах, – Ханты-Мансийский и Ненецкий автономные округа, Ямал, Республика Коми, Пермский край.

Большая часть объектов работ располагается в труднодоступных, болотистых регионах, на вечномёрзлых грунтах, вдали от населенных пунктов, при отсутствии какой-либо инфраструктуры. Это является серьезной проверкой уровня профессионализма наших дочерних обществ и работников.

Ситуацию осложняет тот факт, что значительная часть месторождений, разрабатываемых нашими заказчиками, сегодня находится на поздней стадии разработки. Это ведет к снижению объемов добычи, росту обводненности нефти и, как следствие, к увеличению ее себестоимости.

Продолжение на странице 2

Передовой опыт

За одного битого...

В ЗАО «Транс-Строй» внедрен бригадный подряд

Внедрение бригадного подряда в ЗАО «Транс-Строй» осенью 2013-го провалилось с треском. Метод решили опробовать на кустовой площадке №3 Осваньюрского месторождения, где надо было доспать пять тысяч кубов грунта. Дорожники, увидев расчетки, за месяц недоумевали: на эти 500 рэ прибавки только пару раз в столовую и сходить...

Сколько сил, бумаги, нервов было потрачено на расчеты, разработку документов. На встречах начальники убеждали работников: «Мужики, будем возить быстрее, получите больше», сформировали пилотное звено и... такой пшик. Сколько надежд не сбылось тогда.

- Было ясно, что где-то мы не

доработали, – рассказывает О.А. Кирадиев, главный экономист ЗАО «Транс-Строй». – Не сразу, но поняли, где. Дело было в самосвалах, вернее в их отсутствии. Когда внедряли подряд, наши машины были переоборудованы под водовозки для заливки зимников и работали на севере. А сторонним самосвалщикам, от которых бригада зависела напрямую, проект был по барабану.

Вернуться к идее бригадного подряда дорожников вежливо, но настойчиво попросила жизнь, точнее, тендер в феврале 2014 г. В результате торгов цены за отсыпку упали на четверть, а когда нет доходов, о повышении зарплаты говорить обычно не приходится. С другой стороны, крайне важно

было повысить производительность. В «Транс-Строе» решили убить двух зайцев сразу: дать людям возможность заработать через увеличение производительности труда и выработки.

Прежний опыт учли и вернулись к вопросу только после того, как приобрели два десятка новых самосвалов. Пересмотрели положение, разработали проект бригадного договора, провели собрание на производственном участке №1. Здесь же определили состав бригады: водители, машинисты экскаваторов, бульдозеров и грунтовок катков. Условно говоря, материально заинтересовали все этапы работ: погрузку грунта в карьер, его перевозку и приемку на объекте.

Собрание протоколом утвердило бригадира, звеньевых, совет бригады, который должен утверждать коэффициент трудового участия (КТУ) каждого. Бригадир и звеньевые – это самые авторитетные люди в бригаде. Без их подписи протокол КТУ принят быть не может.

Когда был определен объект работ, экономисты рассчитали нормы. В основу была положена производительность работы самосвального парка. Норма рейсов была высчитана с учетом категории и состояния автодорог и сезона работ. Умножив количество рейсов на самосвалы и кубатуру, получили нормативный срок строительства объекта.

- Таким образом, – поясняет Олег Александрович, – приработок для самосвалщиков у нас рассчитывается, исходя из количества рейсов за смену. За каждый нормативный рейс водитель получает, условно говоря, 300 рублей, а за каждую сверхплановую езду ему начисляется уже по 320 руб.

Продолжение на странице 8

Цифра номера

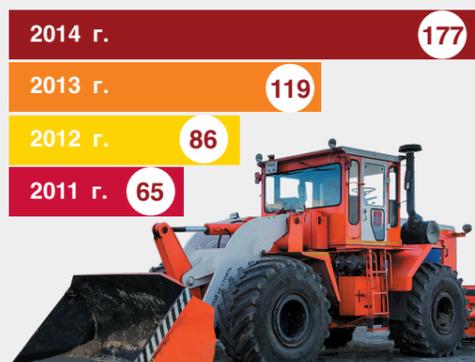
Более **2,7 млрд рублей** –

инвестиционная программа ЗАО «Спецнефтетранс» в 2014 г.

Производственные показатели деятельности дорожно-строительных обществ ЗАО «Спецнефтетранс» в 2014 г.

№ п/п	Наименование работ	Ед. изм.	Итого
1	Содержание автомобильных дорог, летнее/зимнее	км	11 340
2	Строительство и содержание зимних автомобильных дорог	км	1 112
3	Капитальный ремонт дорог и площадок	м ²	465 989
4	Капитальное строительство дорог и кустовых площадок	м ³	4 621 083
5	Списочное количество автотранспорта и ДСМ	ед.	1 100
6	Объемы инвестиционных программ дорожно-строительных дочерних обществ (без НДС)	т.руб.	964 403
7	Списочная численность	чел.	2 658

Количество автомобильной техники и ДСМ, приобретенной обществами дорожно-строительного комплекса ЗАО «Спецнефтетранс» в 2011-2014 гг.



От первого лица (Продолжение. Начало на странице 1)

Пять главных задач

С другой стороны, существенное влияние на уровень тарифов оказывает избыточная ценовая конкуренция со стороны небольших, раздробленных производителей услуг. В последнее время значительное давление на ситуацию на рынке оказывает почти двукратное падение мировых цен на нефть и общая экономическая ситуация в стране.

В этих условиях повышение эффективности и развитие дорожно-строительных обществ невозможно без решения ряда задач.

Во-первых, оптимизация парка техники. Не секрет, что на первоначальном этапе дорожные общества объединили разнокалиберный и «разношерстный» парк машин и механизмов, большая часть из которых к тому времени устарела морально и физически. Поэтому масштабное обновление техники и устойчивое развитие компании было бы невозможно без проработанной и сбалансированной инвестиционной политики.

Для этих целей была выработана эффективная схема реализации инвестиционных проектов, в основу которой положен анализ источников финансирования, стоимости самофинансирования и привлечения инвестиций. Это позволяет обеспечить оптимальное сочетание собственных и заемных средств.

В результате реализации такого комплексного подхода за последние четыре года дорожными обществами было закуплено около 450 машин и механизмов, что позволило снизить средний возраст парка на 30-40%. В 2014 г. на развитие обществ дорожно-строительного комплекса было направлено около 1 млрд рублей, приобретено более 170 единиц техники, большое количество сооружений и оборудования.

Сегодня дорожно-строительный комплекс ЗАО «Спецнефте-транс» обладает мощной производственной базой, включающей более 1100 единиц техники, а также необходимые для успешной деятельности подвижные сооружения административно-бытового назначения, асфаль-



Техника ООО «Нефтедорстрой» работает на строительстве промышленной дороги. Фото П.Л. Федоров.

тобетонные заводы, песчаные и гравийные карьеры, строительные лаборатории. Это позволяет нам оперативно сконцентрировать нужное количество техники и ресурсов в любых, даже самых отдаленных районах работ, чтобы решить поставленные заказчиком задачи.

Переход на более современную, надежную в эксплуатации технику, комплексная механизация производственных процессов позволили решить **вторую задачу** – компенсировать падение объемов заказываемой нефтяниками техники повышением производительности и снижением доли ручного труда.

Немалую роль в повышении выработки и производительности труда, кроме модернизации парка, сегодня призвано сыграть и внедрение современных форм мотивации работников, направленных на повышение инициативы и личной заинтересованности всех сотрудников – от дорожного рабочего до директора – в росте эффективности производства.

Третье направление, которое заслуживает особого внимания, – устранение неритмичности дорожно-строительного производства, связанной с погодными условиями и сезонным характером работ.

Имеющийся опыт по выполнению в осенне-зимний период

земляных работ на некоторых грунтах, устройству дорожных оснований и покрытий, по добыче и заготовке песка и каменных материалов, строительству объектов дорожной инфраструктуры, использованию современных технологий и материалов свидетельствует о том, что удорожание работ и снижение производительности, компенсируется (при должной организации) экономией средств, достигаемой в результате сокращения сроков строительства, отказа от привлечения дополнительных работников и сторонней техники.

В нынешней непростой общеэкономической картине дня существенным резервом в этом направлении работы являются правильное планирование и более четкое распределение объемов работ по времени их выполнения.

Четвертая задача – повышение конкурентоспособности – самым непосредственным образом связана с уже перечисленными выше. Обновление парка техники, внедрение новых технологий и методов работ, вывод непрофильных активов – ремонтных мощностей – из состава дорожных обществ, – вот только некоторые шаги, сделанные в этом направлении.

Повышению конкурентоспособности способствует и

предоставление материнской компанией обществам ресурсов, необходимых для их развития: доступ к инвестициям, современным технологиям и имеющимся практикам, системе стандартов, высокопрофессиональному менеджменту, современным эффективным методам управления. Все это позволяет своевременно и качественно выполнять задания заказчиков, сдерживая стоимость дорожно-транспортной составляющей в общих производственных затратах. Этот принцип, положен-

ный в основу реализуемой компанией стратегии развития, способствует выстраиванию партнерских взаимоотношений между ЗАО «Спецнефтетранс» и заказчиками на долгосрочной и комплексной основе. Честный и доверительный подход позволяет нам успешно развиваться в условиях жесткой ценовой конкуренции.

Дешевая нефть – сегодня главное препятствие на пути устойчивого развития нефтяной отрасли. В этой ситуации мы не имеем права ожидать «у моря погоды» – роста цены, а должны активно вести поиск новых объемов работ. Необходимо не только участвовать с основными заказчиками в освоении новых нефтегазоносных регионов, но и вести активный поиск новых рынков, в том числе, и в иных секторах производства.

Здесь следует отметить положительный опыт сотрудничества ООО «Нефтедорстрой» с новыми партнерами – дочерними обществами ОАО «Роснефть» и испано-аргентинского нефтяного концерна «Repsol», работающими на юге Югры.

Это **пятая задача**, которую необходимо решать не только дорожникам, но и каждому обществу.

Реализация этих задач позволяет в условиях жесткой конкуренции и экономического спада снижать издержки, загружать основные фонды и работников, сохранять и наращивать потенциал компании.

Цитата

«Для повышения эффективности и рентабельности дорожного бизнеса необходимо в ближайшей перспективе обратить серьезное внимание на дополнительные возможности и резервы в дорожно-строительных обществах. В частности:

- Поиск и освоение дополнительных объемов работ, в том числе, на новых рынках и проектным способом;
- Повышение производительности используемых машин и механизмов, рост выработки производственного персонала;
- Конкурсный подбор исполнителей для субподрядных работ;
- Построение прозрачной системы первичного производственного и управленческого учета;
- Внедрение специализированных программных комплексов для оценки эффективности реализуемых проектов».

Из доклада генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» Р.Ф. Габдуллина на совещании руководителей обществ ЗАО «Спецнефтетранс» по итогам производственно-хозяйственной деятельности за 2013 г. 22 мая 2014 г., г. Москва.



А. Г. Карымов, заместитель генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по строительству и эксплуатации автодорог

Интервью

Не позабытое старое

а дел за пару недель накопилось вагон и маленькая тележка. Мне тоже встречу не перенести – день между Усинском и Ураем подошел к концу.

– Александр Григорьевич, в ЗАО «Транс-Строй» внедряют новый, вернее, хорошо позабытый старый метод работы...

– Бригадный подряд в советские времена гремел. Буровики, и нефтяники, транспортники, дорожники, работая крупными бригадами, добивались высоких результатов. Ускорялись сроки сдачи объектов, росла выработка и, соответственно, зарплата.

Сегодня директора говорят: давайте будем повышать зарплату. А кто против того, чтобы наши работники получали больше? Но чтобы повысить, нужна прибыль. И в «тучные» годы деньги с неба не валились, а в нынешних экономических реалиях с ними еще труднее. Бригадный подряд дает реальную возможность и предприимчивости, и

людям заработать больше.

Директор ЗАО «Транс-Строй» С.Б. Воробьев от разговоров перешел к делу. Надеюсь, остальные руководители последуют его примеру. Предложили обкатать этот метод ООО «Дорос» на объектах капитального строительства и ремонта. Нужно сформировать бригаду, заключить договор... Конечно, это потребует от администрации обществ дополнительных усилий, но ведь мы, действительно, хотим повысить качество, зарплату и снизить сроки строительства?

– Если кратко, отметьте особенности каждого из четырех дорожно-строительных обществ...

– У каждого есть свой нюанс. Например, ООО «Дорстройсервис» в 2014 г. совершило прорыв в достаточно новом для себя направлении – строительстве и содержании автозимников. Заключен трехлетний договор с ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», и теперь в их зоне ответ-

ственности уже не 176, а 423 км временных дорог на Ямале. Это очень тяжелый район далеко за Полярным Кругом. Техника, закупленная под новые объемы, прибыла на станцию Коротчаево, оттуда мы ее вывели в тундру и начали работать.

Особенность ООО «Нефтедорстрой»: у них хорошо получается работать не только с нашими традиционными заказчиками, – представителями группы «ЛУКОЙЛ», но и с компаниями, действующим в том регионе, – ОАО «Роснефть», ЗАО «Евротэк-Югра». Перед всеми обществами стоит задача привлекать новых заказчиков. И если они будут, мы готовы создавать новые участки, филиалы, общества.

Например, в ЗАО «Транс-Строй» вот уже два года действует в г. Ухте производственный участок №6. Это не наш регион – 500-600 км от г. Усинска, связь только по «железке», но мы там работаем успешно, вы-

полняем для нашего основного заказчика программу под 200 млн рублей в год.

ООО «Дорос» успешно работает не только с нефтяниками, но и с органами власти по содержанию и ремонту региональных и муниципальных дорог.

– С учетом прогнозируемого в 2015 г. снижения инвестиций в дорожно-строительную деятельность, актуальность приобретают более экономичные технологии. Что мы можем предложить заказчикам?

– Технология холодного ревайкинга удешевляет ремонт на 25%. Фрезой снимаем слой старого асфальтобетона, перерабатываем, добавляем битум, укладываем, сверху наносим защитный слой. Новое покрытие может служить еще 6-8 лет. Технология особенно привлекательна в районах, удаленных от АБЗ.

Нам важно не снижать объемы дорожного строительства и ремонта еще и потому, что по нашим дорогам ходят наши же машины...

Беседу прервал звонок: А. Г. Карымова приглашали на заседание территориального комитета.

Беседу вел Олег ОПУТИН.

Nomo proponit, sed Deus disponit, – человек предлагает, а Бог располагает, – говорили древние. С заместителем генерального директора ЗАО «Спецнефте-транс» по строительству и эксплуатации автодорог планировалось долгое обстоятельное интервью, однако пообщаться удалось лишь в перерыве в ходе тендера. А.Г. Карымов был после отпуски,



А.К. Галиханов,
директор ООО «Дорос».

Регион «Дорос»

Каждый золотник сегодня дорог

Для чернушинских дорожников второстепенных заказов не бывает

Большие автомобильные трассы быстро приходят в упадок без кропотливого труда предприятий, занимающихся строительством и содержанием дорожных «артерий». Одно из таких – ООО «Дорос». Сегодня общество является флагманом дорожной отрасли в Прикамье: под его «опекой» находится более трех тысяч километров автодорог, а рабочие ремонтируют и строят ежегодно несколько десятков километров по всему региону.

Наше предприятие имеет богатый производственный опыт, славные трудовые традиции, надежный кадровый и ресурсный потенциал, – говорит директор «Дороса» Андрей Галиханов. – Одним из основных заказчиков нашего общества является ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ». На долю пермских нефтяников приходится порядка 60% всех объемов работ.

До 2013 года «Дорос» был генподрядчиком ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ», выполнял весь спектр услуг, – от проектирования до ввода объекта в эксплуатацию. Сегодня за «Доросом» остается только строительство, ремонт и содержание дорог, отсыпка кустовых площадок. И теперь за подряды, которые ранее доставались по соглашению, приходится бороться на тендерах.

Но даже в условиях жесткой конкуренции в «Доросе» решили не отправлять опыт и наработки по выпавшим объемам на «свалку истории», а организовали новое подразделение – строительно-монтажный участок. И это позволило обществу не только сохранить опыт, связи и кадры, но и расширить пути реализации производственных и технических возможностей, привлечь новых клиентов.

Сегодня еще одним важным заказчиком «Дороса» является Управление автомобильных дорог и транспорта Пермского края.

На юге Прикамья наше предприятие осуществляет содержание более 500 км региональных автодорог, – рассказывает Андрей Кадирович. – В 2014 г. силами «Дороса» капитально отремонтировано 8 км дорожного полотна на сумму около 300 млн рублей.

Рынок меняется

Это непросто, но на протяжении многих лет «Доросу» удается сохранять баланс интересов двух основных заказчиков. И, прежде всего, благодаря высокому качеству исполнения работ и четкому соблюдению условий сотрудничества.

Сегодня важно суметь занять и укрепить новые позиции на быстро развивающемся рынке услуг. А для этого приходится кардинально пересматривать и экономику, и ресурсы предприятия. Как вариант, обращать внимание на аукционы по строительству, ремонту и содержанию



ООО «Дорос» предлагает заказчикам надежный и комфортный дорожный сервис.



Ура, объект сдан! Фото А.Б. Равелева, ООО «Дорос».

автодорог, проводимые администрациями пяти муниципальных районов на юге Прикамья.

В 2014 г. выиграли аукцион по Чернушке. Капитально отремонтировали улицу Ленина – это более трех километров дорожного полотна. Благоустроили территорию у политехнического колледжа, нового православного храма и Дворца культуры, – говорит Андрей Галиханов. И добавляет: «Таковы наши современные реалии. И если мы хотим развиваться, то должны быть конкурентоспособными и на этом рынке тоже».

Большое количество субъектов сотрудничества – особенность «Дороса». В течение года общество полностью осваивает объемы работ на 200-250 объектах.

Муниципальные заказы

Андрей Галиханов основательно и в перспективе просматривает экономическую эффективность производства на предприятии. Он четко ориентируется и оперативно реагирует на изменения в нормативно-правовых, законодательных, бюджетных актах.

Закон закону – рознь. К примеру, 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» часто только препятствовал внедрению новых технологий в дорожное строительство, – замечает директор «Дороса». – Критерий наименьшей цены, являвшийся основным, помогал чиновникам отчитываться об экономии средств. Однако демпинг, который зачастую вели подрядчики для получения заказов, на практике давал не экономию, а убытки. Ведь дороги, построенные с применением устаревших материалов и механизмов, приходится чаще ремонтировать.

Кроме того, принцип «наименьшей цены» тормозил внедрение современных технологий и обновление автопарка.

Не удивительно, что более половины дорог в России сегодня не соответствует нормативным требованиям.

Услуги ООО «Дорос» стоят дороже, но качественно дешевле не бывает.

Недобросовестная конкуренция и демпинг цветут там, где заказчик не контролирует качество, – убежден директор «Дороса», – Например, почему на аукционах, которые проводит краевое Управление автомобильных дорог, подрядчики не обваливают цены? Потому что там лаборатория требовательна к качеству. Там и авансы не дают. Сделал – и, если соответствует качеству, тогда платят. Не соответствует – переделывай за свой счет.

Есть еще одно обязательное условие – 30% объемов работ должно быть обеспечено гарантийными обязательствами. И это сдерживает недобросовестные компании.

А теперь еще и на местах начинают спрашивать. Если власти хотят, чтобы дорога простояла положенные пять-семь лет, тогда и качество соответствующее требуют. Все зависит от заказчика.

Золотая середина

С одной стороны, Андрей Галиханов должен быть заинтересован в получении предприятия

ем прибыли. С другой стороны, он – депутат земского собрания Чернушинского района и должен блюсти интересы муниципального бюджета. В этой ситуации возможен конфликт интересов.

Тут важно найти золотую середину, – говорит директор «Дороса». – И я понимаю, что прибыль не может быть максимальной, но ее должно быть достаточно для развития предприятия, для налоговых выплат и для обеспечения «социалки».

Когда приходят фирмы-однодневки, у которых нет ни техники, ни людей, я объясняю коллегам-депутатам, к чему это может привести. Да, «сэкономим» сегодня и заплатим на 20% дешевле, а через год дорога «упадет», да и «фирма» испарится – с нее взятки гладки... А тут, пусть и заплатим немного дороже, но зато положенный срок дороги прослужит. Обычно побеждает здравый смысл.

Переломил ли ситуацию пришедший в 2014 году на смену 94-ФЗ новый 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»? Об этом Андрей Галиханов пока судить не берется, слишком мало времени прошло. Но он отмечает новый и теперь обязательный критерий при определении победителя – это стоимость жизненного цикла

товара или созданного в результате выполнения работы объекта.

Двухдневные каникулы

Возвращаясь к делам производственным, Андрей Галиханов отмечает еще одну особенность в работе «Дороса»:

У нас на технике моторы заглушают лишь раз в год – с вечера 31 декабря до утра 2 января. Все остальное время она работает.

За последние четыре года общество обновило автопарк почти наполовину: по инвестпрограмме приобретено 128 единиц техники на сумму порядка полмиллиарда рублей.

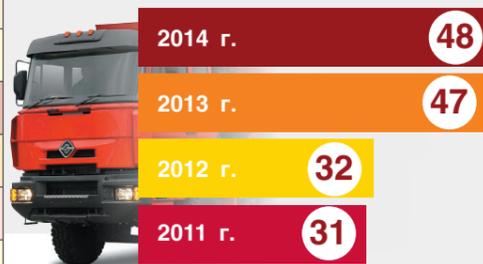
Одиннадцать «Мерседесов», четыре «Сканий», семь «Татр», – начинает перечислять директор, и тут же поясняет, почему приоритет отдается импортной технике, – Взять наш, российский, бульдозер. Вроде бы и не плох, но уступает по мощности – грунта толкает в два с половиной раза меньше. При работе на нем требуется шесть часов, чтобы сделать площадку. А американский «Катерпиллер» справится и за два часа.

Новая техника, работающая на заказчика, работает и на имидж предприятия. А заказчики уже знают: «Где трудится «Дорос», там всегда будет качественно, ответственно и надежно!».

Производственные показатели ООО «Дорос» в 2014 г.

№ п/п	Наименование работ	Ед.изм.	Объем
1	Содержание автомобильных дорог, летнее/зимнее	км	3474
2	Капитальный ремонт дорог и площадок	м ²	252 720
3	Капитальное строительство дорог и кустовых площадок	м ³	1 273 229
4	Списочное количество автотранспорта и ДСМ	ед.	261
5	Объем инвестиционной программы	т.руб.	184 792
6	Списочная численность	чел.	707

Количество единиц автотранспорта и ДСМ, приобретенное ООО «ДОРΟΣ» в период 2011-2014 гг.



На производстве

Асфальтобетонно!

Производственными секретами делятся работники асфальтобетонного завода в Чернушке

Это сани готовят летом, а коллектив АБЗ ООО «Дорос» готовится к открытию дорожно-строительного сезона зимой.

На грани фантастики

В центре стартовой площадки, огороженной по периметру забором, стоят два типичных звездолета из фантастического фильма эпохи черно-белого кино. Не новых, похоже, первый раз команда «на старт» им была дана лет семь-десять назад, но еще довольно крепко стоящих на этой земле. Вот, сейчас командный голос из громкоговорителя начнет обратный отсчет, по переплетению труб закружится топливо, взревет двигатели, вырвется огненная струя и корабли затеряются на бескрайних просторах Вселенной...

Командующий «космодрома» **Антон Матвеев** встречает нас почему-то не в скафандре, а в костюме и галстучке. Из окна его командирской рубки «звездолеты» как на ладони.

- Тот, что поновее и побольше — это «кореец», — показывает Антон Иванович, — он может выдать до 100 тонн асфальта в час. А наш ДС 158, — около полусотни.

И тут мы вспоминаем, что никто никуда не летит, а мы в кабинете начальника асфальтобетонного завода ООО «Дорос».

Перед экскурсией — краткий «инструктаж» по истории АБЗ, вставшего в строй в 1975 году. В первый же год завод выдал асфальта, которого хватило, чтобы отремонтировать 9,4 км дорог.

«Доросовский треугольник»

Предприятию, которое содержит и ремонтирует 3,5 тыс км дорог, без собственного асфальтобетона никак. Поэтому АБЗ в «Доросе» — это священная корова, — его сохранили даже в самые трудные времена. Рост цен на сторонний асфальтобетон и его извечный дефицит — в такой компании без собственного «звездолета» чернушанам битву с бездорожьем не выиграть. И сегодня у ООО «Дорос» своих установок по производству асфальтобетона целых пять штук — в Чернушке, Кунгуре и Осе. Этот «доросовский асфальтобетонный треугольник» покрывает почти весь юг Прикамья.

В округе иных заводов нет. И это — одно из конкурентных преимуществ «Дороса». Кроме этого, собственный асфальт, — это еще и дополнительный доход для предприятия.

- Это дорогие работы, — вспомнились слова директора ООО «Дорос» **А. Галиханова**, сказанные накануне. — Заработать 300 тысяч мы можем, уложив сто тонн асфальта. За три часа работы. На отсыпке грунта за такие деньги надо неделю пахать.

Человеческий фактор

Минувший сезон для завода выдался удачным, — здесь выпустили 46 тыс тонн асфальтобетонной смеси.

- Были, были горячие денюшки, — признается Антон Иванович. — Летом мы работаем с семи утра



Начальник АБЗ ООО «Дорос» А.И. Матвеев: «Этой зимой нам предстоит большой объем ремонтных работ».



Дорожникам без собственного асфальтобетона — никуда!

до семи вечера, но если надо, то можем и круглосуточно.

Установку в смену обслуживают два оператора. Один из них наблюдает за производством. Другой, тот, что в кабине «звездолета», — царь и шеф-повар таяния варки асфальта. За пультом с множеством кнопок, датчиков и рычажков, он управляет процессом и готов, в случае угрозы брака, изменить «траекторию полета» АБЗ. Но такое происходит крайне редко — сплав опыта и технической мысли делают свое дело.

- Люди у нас опытные, — го-

ворит начальник АБЗ, — 28 человек. Все не первый год работают. Плюс на сезон привлекаем подсобных — двух-трех человек. Свой токарь у нас есть. Свой электроцех.

Готовь АБЗ зимой

Жизнь завода не останавливается и зимой.

- Сегодня мы начали ремонт установок, — рассказывает А. Матвеев. — Предстоит заменить изношенные детали на обеих установках, привести в порядок приемные бункеры, грохота,

элеваторы, смесители, газовое хозяйство.

Андрей Макаров и **Валерий Шамсияров** проводят маленькое производственное совещание, не прекращая работу. Предметом их бурного обсуждения стал подшипник в натяжном барабане, который приводит в движение ленту транспортера. Оба на заводе седьмой год. Летом они варшики асфальтной массы, а зимой — слесари-ремонтники.

- Объем ремонта большой, особенно на ДС 158. Интереснее работать варшиком, — признается Андрей Анатольевич, — денег больше, да и тепло опять же.

- У нас текучки нет, — продолжает Матвеев. — Раскидываться такими кадрами нельзя. Вроде бы, нехитрое дело варить асфальт, покажется со стороны, но специалиста вырастить не просто. А вот когда работник зимой установку разберет, а потом соберет обратно, то тогда и он, и завод будут подготовлены к сезону.

Долгий путь битума

О бесперебойной работе АБЗ заботятся и снабженцы «Дороса».

- Мы стараемся делать заготовку материалов по максимуму в межсезонье, — рассказывает начальник отдела МТС **Евгений Бибииков**. — Во-первых, это дешевле. Цена того же битума зимой может составлять 9,8 тыс руб. за тонну, а в сезон и до 14 доходить. Во-вторых, снижается нагрузка на транспорт. В-третьих, на начало сезона у нас есть гарантированный запас стройматериалов. Для разгрузки и хранения на АБЗ есть повышенный железнодорожный тупик и площадки под инертные материалы, — щебень, песок, ПГС.

Рядом с «космолетами», которые никуда не летят, расположился битумный комплекс.

- Битум мы складываем в этот трехтысячный резервуар. Для его заполнения под завязку требуется от 30 до 60 дней. Там у нас, — А. Матвеев машет рукой, — три котла битумных, один масляный.

Зимой битум выходит процентов на 30-40 дешевле, чем в сезон, но раньше АБЗ почти всю эту экономию терял на его подогреве, — затраты на электроэнергию были большие. На научнотехнической конференции ЗАО «Спецнефтетранс» молодыми

специалистами «Дороса» была представлена установка подогрева битума маслом. Экономия существенная выходит. Сегодня такие установки смонтированы на заводах в Чернушке и в Осе.

Но перед тем, как наполнить собой резервуар, битум, поступающий на АБЗ, обязательно проходит лабораторные испытания.

На страже качества

- Некачественный битум — это бракованный асфальтобетон, а это сразу претензии и штрафы, — рассказывает лаборант **Надежда Мельчакова**. Она на страже качества уже 35 лет. Пришла, когда лаборатория ютилась в строительном вагончике. Тогда хрупкие девчухи вырубали топором куски из уложенного асфальта. С тех пор много воды утекло, и сегодня лаборатория шагает в ногу с «Доросом» и со временем. Для проведения исследований получены сертификат и аккредитация в Москве, приобретено необходимое оборудование.

- Наш завод может производить практически все виды асфальтобетонов. Правда, полимерные мы еще не делали, — признается Надежда Степановна. — Они более современные, пластичные, способны выдерживать значительные перепады температур и нагрузки, соответственно, более дорогие. Наверное, поэтому таких заказов пока не поступало. Будут заявки, думаю, справимся.

- Высокие требования по качеству предъявляются и к готовому продукту, — добавляет начальник АБЗ, — Не пройди лабораторной проверки, партия асфальтобетона на дороги никогда не поступит.

У нас сегодня практически безотходное производство, — говорит А.И. Матвеев, — всю некондицию мы дробим и обратно запускаем в работу. Как говорится, отходы — в доходы! И по экологическому направлению, и условиям работы людей также много делается. Внедрена, например, еще одна разработка, представленная на конференции молодых специалистов, — система пылеулавливания. Сейчас вся пыль и отработанные газы проходят через воду. Так что, когда в следующий раз к нам приедете, у нас из труб, навверняка, чистый кислород идти будет, — шутит на прощание Антон Иванович.



Операторы асфальтобетонной установки Валерий Шамсияров (слева) и Андрей Макаров ведут ремонтные работы.



Надежда Мельчакова 35 лет работает в строительной лаборатории и знает об асфальтобетоне все.

Проверка на дорогах



Е.В. Бибилов, начальник ОМТС ООО «Дорос».

Евгений Бибилов пришел в ООО «Дорос» в мае 2010 г. Тогда в городе менялась власть, и новый мэр, и его зам по коммуналке Бибилов при всей разнице взглядов на городское хозяйство, сошлись в одном: им не по пути.

Пересел из кресла вице-мэра на стул начальника отдела предприятия, — насколько это просто даже чисто психологически?!

Проверкой для Евгения стало строительство автодороги Киров-Котлас-Архангельск. Пока шло строительство, стороны приглаждали друг к другу. Скоро на предприятии поняли, что толк от молодого специалиста будет, что он пальцем не гнет, предпочтений за былые заслуги не требует. Да и сам Евгений смог понять, правильный ли он сделал выбор.

Это только непосвященному может показаться, что работа начальника отдела МТС кабинетная, знай себе бумажки перекладывая да чай гоняй с поставщиками, которые в очереди под дверь выстраиваются. Евгению Владимировичу скучать некогда.

Командировки к поставщикам, выезды на карьеры по инертным материалам. На объекты работ ездят, общаются с людьми: что устраивает, что нет, где, что добавить, что изменить. Иногда просто по неделям ездят, ездят, ездят.

По первому образованию Бибилов экономист, но в строительной организации надо иметь профильное образование, чтобы хотя бы разбираться, что покупаешь-то?

Учусь на третьем курсе в УрФУ по специальности промышленное и гражданское строительство. В прошлом году у нас в «Доросе» набира-

ли группу на обучение в Пермский политехнический на строительство автомобильных дорог и аэродромов. Я как мог от этого дела отнекивался, но настояли. Тяжело, но выхода нет, в 2016-м заканчиваю обучение и там, и там.

Это опять к вопросу о выборе, сделанном в 2010-м, — у Бибилова это всерьез и надолго.

— Сложновато, нет, сложно, — поправляется начальник ОМТС, — как все успеть? Но жизнь заставляет получать образование.

Вы не поверите, что у этого человека времени больше ни на что не остается? И правильно сделаете, ведь Е. Бибилов еще депутат Чернушинской городской думы.

— В этой ситуации приходится чем-то жертвовать?

— Увы, меньше времени семье уделяешь.

— Дома с пониманием относятся к этому?

— Надеюсь, что да. Задачи поставлены, и их надо выполнять. Задний ход тут уже никак. Идти надо до конца. Да и я сам себе просто этого не прошу, не позволю.

В этих словах суть Евгения Бибилова, за внешней мягкостью, твердый характер руководителя. В своих коллегах он ценит оперативность в принятии решений и собранность.

— Вовремя все надо делать, планировать работу, нельзя откладывать на завтра. Своевременность подачи заявок на материалы, транспорт. Нужно контактировать с мастерами на участках, когда, кому, что везти. Если, к примеру, им там трубы нужны через две недели, то зачем их везти сейчас? Будут лежать без дела, зачем деньги предприятия отвлекать, когда на них можно приобрести что-нибудь более необходимое сегодня?

С коллегами, техническим и производственным отделами работаем на общий результат, а не чтобы только себя прикрыть. Мы уже друг друга с полуслова понимаем. Все производственники, люди с образованием, с опытом, знают, что нужно делать, умеют приоритеты правильно расставить. Если вдруг «забуксовал», тебя подправят всегда, помогут на верную дорогу выбраться и вперед, дальше!

Бывают сложные производственные вопросы, непонимание, но мы не конфликтует. Зачем? Разругаться между собой, испортить отношения, а дальше-то что? Тупик. Дело от этого не сдвинется.



Мастер Осинского дорожного участка ООО «Дорос» С.А. Храмцов уверен в своих людях и технике.

Сдадим вовремя!

«В стране невыученных уроков», если вы помните, в задаче, которую «решил» Витя Перестукин, траншею рыли полтора землекопа. Наверное, они до сих пор копали бы, если бы сказка хорошо не закончилась.

А в жизни все не так. Заказчик — ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» поставил перед «Доросом» задачу: за два месяца построить промышленную дорогу. Протяженность — 6600 м, ширина — 6,5 м.

И сегодня полста человек из Осинского дорожного участка заняты на обустройстве скважины № 526 на Салаватовском нефтяном месторождении в две смены по 11 часов.

Когда мы прибыли на объект, земельное полотно уперлось в лежащую перпендикулярно будущей дороге пропускную трубу диаметром 1200 мм под безымянную речку или ручей. Труба и основание под нее основательно подготовлены к предстоящей засыпке.

— Дорога будет в гравином исполнении,

— мастер участка Сергей Храмцов ведет по своему объекту. — С ответвлениями-подъездами к скважинам выходит около семи километров. Не вручную строим, — бросив взгляд на окаменевшие на морозе огромные комья земли, — говорит мастер, — сюда прикомандирован целый парк техники: четыре экскаватора, два катка, плюс три бульдозера Т-150 с прицепным катком, десяток самосвалов, два грейдера, «кировец».

Если судить по объемам перемещаемого грунта, то этот объект для ООО «Дорос» средний — 70 тысяч кубов. 30 тысяч из них дорожники берут из карьера, что за 7 км от места работ. Дневная норма по отсыпке на объекте — 2-2,5 тысячи кубов. Плюс, срезка растительного слоя, уплотнение, разравнивание...

— Сложность, пожалуй, в том, — продолжает Сергей Александрович, — что протяженность объекта большая, а работы порой надо вести сразу в нескольких местах. Допустим, ремонт трубы идет в одной стороне, а отсыпка полотна в другой, поэтому идет разброс людей и техники.

Перемещение занимает время, но дорожники, крепко ухватившиеся за дорогу с обеих сторон, медленно, но неостановимо движутся навстречу друг другу. Не останавливают строителей и болотца, что попадают на пути. На каждом из трех таких участков пришлось заменить по полторы тысячи кубов грунта на сухой, завезенный из карьера.

Из разговора выясняется, что у Храмцова это уже не первый объект, а мастером в «Доросе» он уже восьмой год.

— Поначалу трудно было, — признается Сергей, — строительный колледж я окончил по направлению «производство неметаллических строительных изделий и конструкций». А это совсем не по моему профилю работы. Да и разница в возрасте и опыте играла свою роль. Мне еще и двадцати не было, а меня уже поставили «в поля» командовать взрослыми мужиками, у которых за плечами дорожного стажа — сколько мне лет отроду...

За годы работы в «Доросе» Храмцов понял главное: возраст и опыт — дело наживное. Работа «в полях» стала для него хорошей школой жизни. Желание, дисциплина и воля позволяют не только десятки тысяч кубометров грунта сдвинуть... А пробел в теории Сергей сегодня восполняет в Пермском политехническом университете.

Мастеру пора ехать на другой конец строящейся промышленной дороги, и он тормозит ползущий из карьера самосвал. На прощание Храмцов просит отметить лучших работников: «Хорошо проявили себя бульдозерист Николай Ястреб, каткисты Наиль Аитов и Зариф Кунакаев. Им даже ничего говорить не надо, они свою работу на пять знают. На экскаваторах ребята хорошо работают — Валерий Сыпачев, Иван Пьянков. Дорожные рабочие Иван Треногин и Андрей Макаров, которые занимаются укладкой труб, также знают свое дело. С такими профессионалами мы дорогу сдадим в установленный срок, можете даже не сомневаться!».

— Это вам не полтора сказочных землекопа, — это «Дорос»!

Комментарий специалиста

Вовремя обновили парк

■ Е.В. Бибилов, начальник ОМТС ООО «Дорос»:

Вопрос специалисту, отвечающему за снабжение: как отражаются на их стоимости ушедший в затяжное пике рубль, дешевеющая нефть и нестабильная экономика?

— Сегодня очевидно, что за последние два года мы удачно успели обновить парк за счет импортной техники. Вовремя и в хорошем объеме. Тот же самосвал «мерседес», как стоил, например, год назад 50 тыс. евро, так и стоит, но в рублях это уже совсем другие затраты...

Цены на запчасти, комплектующие, материалы уже выросли на 15-30%. Доля импортных автозапчастей в ООО «Дорос» по разным группам техники составляет 30-50%. А вот импортных материалов, применяемых в строительстве, не так много, — около 5% от общего объема закупок. В основном, это материалы, которые прописаны в проекте. Пересогласовать их или уже невозможно, или им просто нет аналогов.

Например, импортные геосинтетические решетки «Tensar» для

стабилизации грунта на болотистых и торфяных участках. Отечественного аналога такого материала по прочностным характеристикам я не знаю. Единственный поставщик в России — компания в Санкт-Петербурге. Они ее закупают в Англии напрямую у производителя. И если «квадрат» такой решетки в 2013 г. стоил 30 у.е., то сегодня уже — 75. А уложить на одном из объектов, который мы сейчас ведем, надо 23 тыс. кв. м. Вот и считайте.

В этой ситуации заказчик вынужден будет экономить, возможно, снижать объемы работ, что, конечно же, отразится и на нас.

С другой стороны, отечественные производители в этой ситуации получили хороший шанс модернизировать свое производство, разработать и предложить на замену импорту свою продукцию достойного качества.

Поют девчата от души

В жизни всегда есть место творчеству, даже если работы много и она очень интересная! Именно творчество (и красота, конечно тоже) заставляет девушек из «Дороса» дважды в неделю жертвовать обедом. По средам и пятницам у них в это время репетиции. Девушки поют в ансамбле народной песни, созданном в дочернем обществе.

«Уральский изумруд» появился на свет в августе 2014 г. Художественными руководителями коллектива стали Николай и Валентина Вшивковы, известные в Чернушке собиратели народной песни и традиций. Николай Иванович не только здорово играет на баяне, но и сам пишет музыку.

За пару месяцев была поставлена хореография, разработаны сценические образы. Благодаря профкому подготовлены костюмы для выступлений — набивные сарафаны и павловопосадские платки.

Первый выход на публику у девчат состоялся на вечере, посвященном Дню пожилого человека. Ветераны «Дороса» подпевали знакомые с юности мелодии, которые сегодня, увы, звучат не так часто.

Через пару недель на ура прошло выступление девушек и на профессиональном празднике коллектива. К тому времени репертуар «Изумруда» пополнился «Песней про «До-

рос», которую девчонки исполнили в фирменных комбинезонах.

Но все же основным направлением является традиционная, протяжная, слегка грустная народная песня. Об этом подумалось, когда забытый под завязку зал клуба поселка Азинский, замерев, слушал «Уральский изумруд». Шел концерт, посвященный Дню матери. Как это все-таки необычно для современной молодежи...

— Напротив, — выражая мнение свое и подруг, сказала после концерта Эльвира Галева, председатель совета молодых специалистов ООО «Дорос», — нам эти песни близки и понятны. Их исполнять можно, не имея музыкального слуха или образования, главное, чтобы они шли от сердца, от души. Эти песни хочется петь.



Регион «Транс-Строй»

Плоды конкуренции

Усинские дорожники пополняют автопарк и отбирают подрядчиков по конкурсу

С.Б. Воробьев, директор
ЗАО «Транс-Строй».

До 2014 г. все было ясно: ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» передавало ЗАО «Транс-Строй» объемы по капитальному строительству дорог и площадок, автотранспорта по соглашению на безтендерной основе, а дорожники строили.

— Это было удобно, но мы понимали, что в рыночных условиях так бесконечно продолжаться не может, — признается директор ЗАО «Транс-Строй», С.Б. Воробьев.

Нельзя сказать, что до этого предприятие существовало в тепличных условиях. Дорожников и автотранспортников от материнской пуловинной нефтяной компании в Усинском регионе начали отрезать уже давно. 19 декабря ЗАО «Транс-Строй» и его сосед по производственной площадке, — ООО «Усинское ТТУ», отметили пятнадцатилетие. В 1999 г. им была передана выведенная из состава НГДУ автомобильная и дорожно-строительная техника.

В феврале 2014 г., когда срок соглашения истек, нефтяники объявили трехлетний тендер по строительству дорог и кустовых площадок. «Транс-Строй» готовился побороться за объемы по капитальному строительству сразу на трех ТПП ООО «ЛУКОЙЛ-Коми»: «Усинскнефтегаз», «Ухтанефтегаз», «Севернефтегаз». Задача была поставлена следующая: постараться забрать объемы по максимуму, но не в ущерб цене, предприятию и качеству работ.

Еще из особенностей усинского рынка: в регионе, где добычу ведет сразу несколько нефтяных компаний, — высокая конкуренция среди подрядчиков. Поэтому на легкую победу рассчитывать не приходилось.

Упорная борьба завершилась со счетом 3:2 в пользу «Транс-Строя», — дорожники взяли три лота из пяти. Предприятие сохранило за собой около 60% объемов по строительству дорог и отсыпке, но какой ценой! Соперники торговались отчаянно, сбивая цену, в итоге стоимость работ

снизилась в среднем на 25% от установленной цены.

Вышло почти по Жванецкому: «Вчера были большие по пять, а сегодня маленькие, но по три»... Только вот отсыпать кустовые площадки, — это вам не театр у микрофона, — на одном экспромте на севере далеко не уедешь. «Транс-Строю» нужен был план действий в новых реалиях.

В обществе была разработана программа действий, которую директор ЗАО «Транс-Строй» представил в мае на ежегодном совещании руководителей дочерних обществ компании. Многие из коллег Воробьева уже испытали свои силы на тендерах, и прекрасно понимали, о чем шла речь в его докладе.

— Тендер, даже не его результаты, а сам факт его проведения, — убежден Сергей Борисович, — это звоночек, который дал понять, что если мы хотим и дальше работать на этом рынке, нужно менять сложившуюся систему работы и стереотипы мышления.

Режим наибольшего благоприятствования завершился. Теперь мы в равных условиях с нашими конкурентами и должны быть готовы к жесткой борьбе, чтобы брать заказчика не только качеством, но и привлекательной ценой.

Исходя из этого, программой было определено четыре основных направления по оптимизации затрат: совершенствование производственных процессов и технических баз, парка техники и структуры управления.

В первую очередь, было принято решение увеличить объемы работ собственными силами.

— Специфика региона такова, — поясняет директор, — что большую часть объемов отсыпки мы выполняем зимой, когда болота промерзают. Для этого мы привлекаем значительную часть сезонных работников и сторонний самосвалный транспорт. Летом же мы обычно справляемся своими силами.

Поэтому вполне естественно, что для возмещения выпадающих доходов было принято решение консолидировать прибыль. И летом 2014 г. ЗАО «Транс-Строй» приобрело два десятка 12-кубовых вездеходных самосвалов КамАЗ.

— Мы исходили из того, — говорит зам директора общества по производственному обеспечению и общим вопросам Е.Р. Хазипов, — что эта техника нам знакома, проста в эксплуатации и ремонте, производительна.

К этому добавим, что планом оптимизации обществом предусмотрено увеличение к 2016 г. собственного самосвалного парка до 50 единиц, приобретение 30 единиц бульдозерной техники.

Параллельно с наращиванием фронта работ, выполняемого



Работники ЗАО «Транс-Строй» ведут строительство зимника в Ненецком АО.

собственными силами, и обновлением парка, перед ЗАО «Транс-Строй» встала задача создать конкурентную среду среди подрядчиков, заинтересовать их снизить свои затраты.

— Мы пересмотрели принципы привлечения субподрядных организаций, — продолжает Сергей Борисович. — Традиционно работа в этом направлении велась как? Бросали клич: кто может? Теперь стали привлекать исполнителя на конкурсной основе. С этой целью была создана тендерная комиссия, регламент торгов доводится до соискателей.

Это только на словах все выглядит просто: объявил конкурс, определил победителя и только успевай у него работы принимать. На самом деле, каждому тендеру предшествует большая и кропотливая работа плановиков, экономистов, линейного персонала, обычно остающаяся за кадром. Ведь по каждому объекту необходимо точно определить объемы затрат, потребность в людях и технике.

— Если мы видим, — говорит главный экономист ЗАО «Транс-Строй» О.А. Кирадиев, — что наш производственный потенциал и географическое расположение позволяют выполнить этот объем ра-

бот с положительной рентабельностью, мы делаем его собственными силами. Если рентабельность недостаточная, тогда мы проводим тендер среди подрядчиков.

В 2014 г. в ЗАО «Транс-Строй» было успешно проведено девять тендеров по 19 лотам.

— Три больших тендера мы организовали по привлечению автотранспорта, — говорит С. Воробьев. — Благодаря этому, мы закрыли Ухтинский нефтедобывающий район, где работаем только через привлеченную технику. Дело в том, что нам не совсем ясна перспектива развития этого региона, поэтому заводим туда собственный персонал и технику мы пока не планируем. Субподряд позволяет нам избежать неоправданных рисков, расходов и снижения рентабельности. По Усинску мы «тендерили» самосвалы. Было еще пять небольших тендеров — по валке леса, реконструкции моста и т.д., которые также подтвердили эффективность такой формы отбора подрядчиков.

Для повышения эффективности работы мы с октября 2014 г. на одном из участков опробовали метод бригадного подряда. Производительность подросла, люди стали больше зарабатывать. Есть

повод для осторожного оптимизма. Обкатав эту систему у себя, будем и наших подрядчиков по транспорту заинтересовывать рублем в выполнении и перевыполнении суточного производственного задания.

В конце ноября «Транс-Строй» провел стратегический (не будет преувеличением) тендер по привлечению субподрядчиков на строительство и содержание зимников.

Это один из самых серьезных фронтов работы и испытаний на прочность для дорожников. По временным дорогам до месторождений, расположенных у берегов северных морей, за несколько месяцев необходимо доставить годовой запас жизненно необходимых грузов, обеспечить безопасную перевозку тысяч людей.

— Протяженность зимников, переданных нам нефтяниками на содержание в этом году, выросла на 40%, — поясняет Е. Хазипов. — Из 880 км сезонных дорог в Республике Коми и в Ненецком АО собственными силами мы закрываем 524 км. За остальные вся полнота ответственности также лежит на нас. А что такое зимник, в Заполярье никому объяснять не надо.

Кстати, один из участков, которым прорисован портфель заказов «Транс-Строй», является показателем, того, что усинские дорожники остаются для нефтяников стратегическим партнером. Речь о 60-километровом зимнике, который связывает столицу Ненецкого АО г. Нарьян-Мар с «большой землей». По нему

производится завоз продовольствия и товаров народного потребления для жителей автономии, топлива, строительных материалов, медикаментов.

И то, что нефтяники доверили этот важный социальный объект именно ЗАО «Транс-Строй», говорит о многом.

Производственные показатели
ЗАО «Транс-Строй» в 2014 г.

№ п/п	Наименование работ	Ед. изм.	Объем
1	Содержание автомобильных дорог, летнее/зимнее	км	1 093
2	Строительство и содержание зимних автомобильных дорог*	км	629
3	Капитальный ремонт дорог и площадок	м ²	62 131
4	Капитальное строительство дорог и кустовых площадок (с субподрядом**)	м ³	3 106 645
5	Списочное количество автотранспорта и ДСМ	ед.	225
6	Объемы инвестиционной программы	т.руб.	150 724
7	Списочная численность	чел.	630

* Без учета 250,2 км автотранспорта, переданных на содержание в ноябре 2014 г.

** Субподряд составил 1 176 435 куб м.

Количество единиц
автотранспорта
и ДСМ, приобретенное
ЗАО «Транс-Строй»
в период 2011-2014 гг.

Экскаватор ЗАО «Транс-Строй» работает в карьере на погрузке на Баяндыском месторождении, разрабатываемом ТПП «Усинскнефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Коми».



Производственный участок №5 ЗАО «Транс-Строй» ведет отсыпку площадки под буровую в районе Головных сооружений.

Репортаж (Продолжение. Начало на странице 1)

В условиях бездорожья

Приходится работать усинским дорожникам

В Усинске нефть – всему голова. Не удивительно, что промплощадка, где сосредоточены производственные объекты практически всех здешних нефтяных предприятий, называется Головные сооружения.

От них до нефтяной столицы Европейского Севера России, потерявшей в тайге и среди болот, два десятка километров.

С утра по сводке -37 и обжигающий ветер. К полудню солнце выползло из-за горизонта, но тепла в нем нет. Зато есть вероятность, что работы по отсыпке площадки под буровую, что производственный участок №5 ведет в районе Головных сооружений, из-за мороза могут быть приостановлены.

У Вадима Галиулина, с которым мы направляемся на объект, удивительная для Усинска должность, – заместитель директора ЗАО «Транс-Строй» по северным проектам. Куда еще севернее, если до Полярного Круга отсюда всего полста километров?! Дальше лишь Ненецкий автономный округ. Крайний Север – это и есть зона ответственности Галиулина. Там усинские дорожники строят и содержат дороги и магистральные зимники, ведут отсыпку кустовых площадок и подъездов к ним.

Эх, дороги...

С нами на Головные едет начальник ПУ-5 Сергей Яцковский, чьи люди ведут объект. Тему для разговора подсказывает сама дорога. Даже слой снега не скрывает: долгие годы ей удавалось избегать ремонта. Причина и, одновременно, следствие, – движение по дороге почти исключительно по промисловому. Запланированная в советские годы трасса на север до Нарьян-Мара, так и не была достроена, – она обрывается в поселке вахтовиков на Харьягинском месторождении. Была бы там деревня, местные жители, трасса была бы под финансированием.

А летом здесь вообще не проехать, – вот такие ямы и колдобины, – разводит руки С. Яцковский, – под плитами пазухи вымыло до метра. И она вся такая... Летом смены по этой дороге

довозят только до поста ГАИ. Там люди из автобусов пересаживаются на вахтовки повышенной проходимости. По этой же причине тяжелую технику летом на север завести на трале невозможно.

– 2014 год – это прорыв просто. Первый сезон у нас появилась статья в бюджете доходов – капитальный ремонт, – поясняет Вадим Кирамуллоевич, – Этого не было с советских времен.

Прорыва в Усинске, отрезанном от «большой земли» рекой и бездорожьем, ждуть давно. На материк выбраться можно лишь железкой, воздухом или водой. По сути же – только зимой.

Не удивительно, что, когда минувшим летом местные СМИ растиражировали новость из «Коммерсанта»: «Правительству поручено изыскать 8,4 млрд рублей на достройку трассы Нарьян-Мар – Усинск», среди заголовков были и такие: «Свершилось!».

Однако радоваться еще рано. Во-первых, еще не один год уйдет на достройку. Во-вторых, 8 млрд для прорыва может и не хватить. Ведь дорогу надо тянуть не только на север, но и на юг, до Сыктывкара – до «большой земли». А на достройку существующих разрывов, протяженностью 179 км, требуется уже 23 млрд руб.

Без зимников – никуда!

За этой арифметикой мы все же добрались до Головных...

Вдоль дороги выстроился весь спектр усинской нефтедобычи, переработки и сервиса: хитросплетения труб Усинского ГПЗ, НПС «Уса». Вот, база коллег-транспортников из ООО «УТТУ», а вот и НК «Северное сияние», резервуарный парк «РН-Северная нефть». Вот УПН «Уса» ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», где легкая нефть перед отправкой в общую трубу отделяется от тяжелой.

Нефти хорошо, ей не нужна дорога для того, чтобы добраться до «большой земли» – «Северные магистральные нефтепроводы» сделают свое дело. А для Усинска единственный сухопутный путь – это магистральные автозимники.

– В этом сезоне, – рассказывает Вадим Кирамуллоевич, – ЗАО «Транс-Строй» поручено

содержание почти 880 км зимников в Ненецком АО (491 км) и в Республике Коми (389 км). Это на 40% больше, чем в минувший строительный сезон.

Важное пояснение. Обслуживание дополнительных километров в Республике Коми основной заказчик усинских дорожников прежде поручало иным подрядчикам. Но к ним у ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» возникли вопросы.

А переданную «Транс-Строю» в Ненецком АО временную до-



Экскаваторщик Сергей Кохан: «Нас мороз не пугает».

рогу от п. Харьягинский до Тэдинского месторождения, кроме основного заказчика, также используют «Роснефть», «Сургутнефтегаз», «Башнефть-Полюс», «Русьпетро», «Компания «Полярное сияние».

Качество услуг – порождает доверие, а доверие – обязывает.

На строительство сезонных дорог техника и люди из ЗАО «Транс-Строй» выдвинулись еще в ноябре. Всего сформировано девять дорожно-ремонтных пунктов, оснащенных почти 130 единицами техники. С этой целью в 2014 г. предприятием был существенно обновлен бульдозерный парк, – закуплено 12 единиц гусеничной и колесной техники.

– Вот сегодня наш коллега – зам директора Е. Хазипов, обеспечивающий строительство зимников, вылетает в Нарьян-Мар через Москву, – рассказывает В. Галиулин. – Хотя здесь напрямую всего 200 км. Но пока прямого пути нет.

«Курорт», а не работа!

Пока в декабре одни вели проминку основания и уполаживание профиля будущих зимников, ПУ-5 заканчивал отсыпку площадки под буровую возле Головных.

На открытой всем ветрам огромной площадке бульдозер и каток работают в паре. Первый разравнивает завезенные кубы грунта, второй уплотняет их тяжелым кулачковым вальцом. Издалека, в клубах дыма и лучах тусклого северного солнца, желтые машины представляются почти игрушечными. Мы подходим ближе, Яцковский пытается развернуть схему отсыпки, но ветер рвет ее из рук.

Моя куртка, подбитая хваленными «космическими опилками», – тинсулейт, быстро капитулирует перед холодным ветром. Утеплитель, который разрабатывался для астронавтов, в Усинске дает дубу. На седьмой минуте сдался и диктофон. Ветер с Арктики перебивает дыхание, слова целы-

ми фразами замерзают на лету и падают в каменеющий грунт, не долетая до собеседников.

– Работа у нас простая, как не знаю, что... Земли насыпать, выровнять..., – в двух словах скромничает начальник «пятого». – Вот это наша работа. Вот на этой площадке уже, скажем, процентов 60 отсыпано из 74 тысяч кубов. Через две недели сюда должны уже встать буровики. Успеем, – уверенно добавляет Яцковский.

В намывном карьере Селаель от ветра нас укрыл бурт песка. Сразу повеселело. Экскаваторщик шестого разряда С. Кохан в «Транс-Строе» работает полтора года, до этого строил газопроводы в Надыме, Салехарде. Перебрался в Коми, потому что поезд сюда идет как раз через его станцию в Краснодарском крае. Два месяца здесь на северах он пашет сменами по 11 часов, месяц – дома.

– Отсюда грунт возят 15 самосвалов, – рассказывает Сергей Арсеньевич, – Я успеваю один их обслуживать. В сутки со сменщиком выдаем три тысячи кубов. Когда надо, можем три сьемсот. Главное, чтобы погода давала, техника не ломалась...

Его новенький JSV сегодня тарактит в дежурном режиме. Грузить нельзя – из-за мороза может полететь гидравлика, глушить – тоже.

– Здесь, на юге, Сергей Петрович со своими орлами в отпуске, – шутит Галиулин. – А на северах сначала промерзший на метр песок нужно разрыхлить, дорогу построить. И только потом можно грунт брать и завозить на отсыпку. Как говорит наш директор – С.Б. Воробьев, мы очень климатозависимое предприятие.

«Курорт» для Яцковского и его людей скоро закончится. Как только будет сдан зимник, ПУ-5 снимется и отправится в НАО. Там дорожников ждут объемы по отсыпке и работы по содержанию зимников. И они это знают.

В несколько строк

Читайте по заголовкам!

Зимник – это наше все у Полярного Круга, – тема номер один. Для того, чтобы это понять, просто пробегите по приведенным ниже заголовкам новостей в СМИ и официальных релизов властей Ненецкого АО.

Вот она, хроника борьбы за зимник, которую в этом году вело ЗАО «Транс-Строй». В одной-двух строках весь драматизм ситуации, меняющейся в день не по разу. Достаточно взглянуть, что творилось перед самым Новым годом!

- ▶ «Зимник в НАО в этом году будет содержать ЗАО «Транс-Строй»» «Нарьяна вындер», 11.11.2014
- ▶ «В НАО разрешено движение транспорта по зимникам» «Нарьяна вындер» 02.12.2014
- ▶ «Проливка зимника из-за теплой погоды приостановлена» «Нарьяна вындер», 16.12.2014
- ▶ «Обустройство зимней автодороги Нарьян-Мар – Усинск продолжается» <http://adm-nao.ru>, 18.12.2014
- ▶ «Строительство зимника Нарьян-Мар – Усинск будет закончено за пять морозных дней» Телеканал «Север», 19.12.2014
- ▶ «В Нарьян-Мар пока только по воздуху» Усинск. Онлайн, 22.12.2014
- ▶ Полиция предотвращает выезды на зимник Нарьян-Мар – Усинск «Нарьяна вындер», 23.12.2014
- ▶ «Дорога жизни» в Усинск все еще закрыта» Усинск.Онлайн, 23.12.2014
- ▶ «Зимник Нарьян-Мар – Усинск может быть готов уже 26 декабря» <http://adm-nao.ru>, 23.12.2014

- ▶ «Зимник Нарьян-Мар – Усинск планируют открыть 28-29 декабря» «Нарьяна вындер», 26.12.2014
- ▶ «Выезд автомобилей на зимник запрещен» <http://adm-nao.ru>, 26.12.2014
- ▶ «Полиция пресекает движение большегрузов на автозимнике Нарьян-Мар – Усинск» Телеканал «Север», 26.12.2014
- ▶ «В этом году работы по строительству зимника выполняются более организованно» Усинск.Онлайн, 27.12.2014
- ▶ «Открылся зимник Нарьян-Мар – Усинск» «ФедералПресс», 29.12.2014
- ▶ «Официальное открытие зимника Нарьян-Мар – Усинск задерживается из-за несанкционированного выезда большегрузных машин» <http://adm-nao.ru>, 29.12.2014
- ▶ «ЗАО «Транс-Строй» выполняет «проливку» разбитого участка зимника после несанкционированного выезда» <http://adm-nao.ru>, 30.12.2014
- ▶ «Ненецкий зимник находится в надежных руках «ЛУКОЙЛ-Коми» Строительством и содержанием зимника в этом году занимается компания «ЛУКОЙЛ-Коми». Дорожные работы нефтяники проводят в рамках дополнительного Соглашения к Протоколу, который несколькими днями ранее был подписан главой НАО И. Кошиным и президентом Компании «ЛУКОЙЛ» В. Алекперовым. Телеканал «Север», 30.12.2014
- ▶ «По зимнику в НАО прошли уже более четырех тысяч машин» <http://adm-nao.ru>, 12.01.2015



▶ «Зимник в НАО увеличил пропускную способность» Телеканал «Север», 13.01.2015

Народ тоже не безмолвствовал и ждал от усинских дорожников маленького подвига или чуда, как хотите.

Например, на ветке «Зимник 2014-15» Усинского городского форума с начала сезона уже около пятисот сообщений. Есть там и про особо нетерпеливых водителей-вредителей, которые перед самым открытием зимника, разбили четыре километра снежной трассы. В результате, открытие пришлось отложить на несколько дней.

Вот пара декабрьских, наиболее ярких, постов от пользователя «Оксанчик» (орфография и пунктуация автора сохранены).

Сообщение от 20.12.2014: «Я уже стараюсь по-минимуму в магазинах заходить, а то стресс у меня каждый раз от фруктов, привезенных самолетом, по 400-500 руб за кг(!)».

Сообщение от 27.12.2014: «Не преувеличу, если скажу, что если не треть, то четверть точно, автомобилистов Н-Мара сидит на чемоданах в ожидании открытия зимника. Лют, усиленно лют, благо погода способствует».

Как говорится, без комментариев.

Передовой опыт (Продолжение. Начало на странице 1)

За одного битого...

Бригадный подряд – система организации труда, при которой бригаде устанавливается фронт работ, их содержание и сроки, а заработанные бригадой деньги распределяются согласно вкладу каждого работника (коэффициенту трудового участия). В советское время инициатором данного метода в строительстве был Герой соцтруда Н. Злобин.



Л.Д. Красовская, работающая в ЗАО «Транс-Строй» с момента основания общества в 2000 г., руководит одной из самых лучших и современных дорожно-строительных лабораторий в регионе. «В «Транс-Строе» я себя полностью реализую как профессионал, – говорит Людмила Дмитриевна, – мои знания и опыт востребованы, поэтому и работа приносит удовлетворение».

Выработку остальным членам бригады закрывали уже по советскому принципу, – через количество кубов. Например, должны были засыпать за 15 дней, а справились за 12. Кубатура за эти три дня идет в приработок бригаде.

– Но эта схема заработала не сразу, – вспоминает главный экономист. – Приехали с главным инженером на участок, объясняем, что мы хотим заплатить вам больше, если вы будете работать интенсивнее, результативнее.

Через три дня с участка доложили: водители довели количество рейсов до нормы – до пяти, и больше ни одной ходки.

Пришлось Кирадиеву, который, к тому времени, уже сжился с идеей бригадного подряда, ехать к людям снова.

– Разговариваем, вернее, говорим мы, а бригада молчит, – продолжает Кирадиев. – И тут с задних рядов самый смелый подает голос: «Мужики, да мы же помним, как это было уже год назад!».

Пришлось на пальцах объяснять, что пять рейсов, – это расчетная нормативная цифра, но при такой дороге можно делать и шесть, и семь, а это уже плюс 25% к зарплате. Вижу, закивали головами, соглашались.

Через три дня доложили: водители делают и по шесть, и по семь рейсов. И это была первая победа!

Еще момент доверия – прозрачность при определении КТУ. В «Транс-Строе» начисление коэффициента не завязано на настроении начальника, – утверждает Кирадиев. – КТУ позволяет определить вклад каждого, в зависимости от интенсивности труда, профессиональных навыков. За этим следят начальник участка и мастер. Хочу отметить, что на первом этапе в протоколе КТУ у всех был равен единице.

На следующий день после выдачи расчетных листов за первый месяц, начальник ПЭО С.В. Макаров поехал в бригаду объяснять начисление зарплаты. Вопросы были. Самый популярный: почему у меня столько, а у него столько, хотя количество рейсов одинаковое? Сомнения у людей отпали, когда через программу ИС, увидели, что один за два дня сделал по пять рейсов, а у другого вчера за полдня – два рейса, а сегодня – восемь. А дополнительные рейсы стоят



Автоколонна к движению готова!

дороже. Когда увидели, что каждая смена учтена, нам поверили еще больше.

Бригадный подряд в ЗАО «Транс-Строй» обкатывают на дорожном участке №1, поскольку в летний период отсыпками занимаются только они. По этой схеме работают 32 каткиста и экскаваторщика и 35 водителей.

Сегодня Кирадиев уже почти убежден, что заинтересовать, привязав к нормированному заданию, можно и самосвальщиков, привлекаемых по субподряду.

– Расчетным способом получаем кубатуру грунта, которую водитель должен перевести за смену, исходя из технических возможностей его автомобиля, – поясняет главный экономист «Транс-Строя», – если перевозчик не закрывает норму, мы ему оплачиваем 0,9 от тарифа. Он нарушил договорные обязательства, сорвал график производства работ и должен отвечать. Если же перевыполняет, то у него производительность растет.

Попробуем внедрить этот механизм в действие. Тут, конечно, большая ответственность ляжет на ИТРовский состав, нужен будет четкий ежесменный контроль. Предстоит наладить взаимодействие с подрядчиком,

закрепив эту норму договором.

Назвать бригадный подряд прорывом Кирадиев пока не берется. Да, первые результаты дают повод для осторожного оптимизма: выработка выросла на 15%, сроки строительства сократились.

– 15% – цифра значительная, – соглашается О. Кирадиев, – но для нас не менее важен сам факт применения этого метода. Он заинтересовывает людей работать лучше, а также повышает ответственность наших линейных руководителей, прорабов, на которых возложена организация полного цикла работ на объекте.

Сейчас также пытаемся оценить степень участия в производственном процессе вспомогательного персонала, например, водители вахтовых автобусов, водители заправщиков, передвижных ремонтных мастерских. Хочу понять: а сможем ли мы через бригадный подряд повысить их производительность? И насколько от них зависит рост производительности? Пока это на стадии расчетов и оценки фотографии рабочего дня.

Думаю, по итогам первого квартала 2015 г. можно будет предметно говорить, насколько эффективен этот метод организации труда.

А сегодня в «Транс-Строе» пытаются понять: применим ли бригадный подряд на автозимниках? Со строительством все понятно, чем быстрее сдашь зимник, тем лучше. А как увеличить производительность при его содержании? Эта работа во многом зависит от погодных условий, а начальник небесной канцелярии в бригаду, увы, не входит.

Ротация

Заманил интересной работой

Главный экономист ЗАО «Транс-Строй» Олег Кирадиев начинал в Когалыме. ООО «Дорстройсервис» – это его производственные университеты.

Отец работал водителем, позже, будучи студентом Тюменского нефтегаза, Олег проходил на предприятии практику. Здесь же, по сути, написал и диплом по математическим методам в экономике. Сюда был принят после вуза, и сюда же вернулся после армии, – экономистом в плановый отдел.

И так, наверное, до сих пор сидел бы на том самом месте, если бы в начале 2012 г. директором ЗАО «Транс-Строй» не стал С.Б. Воробьев. Он и предложил Кирадиеву по ротации внутри компании работу в Усинске.

– Каким таким пряником Сергей Борисович заманил Вас?

– Он сказал: Олег, приезжай, работы много! Будем работать по 12-14 часов в сутки, но зато ты будешь расти профессионально. Этим и заманил. Для меня – молодого, начинающего специалиста это было значимо.

Приехал попробовать. Пока обустроился, узнал производство, год прошел, продлил еще на год, семью перевез. А в мае 2014 г. написал заявление о переводе в «Транс-Строй».

Было важно то, что я знал, к какому директору иду, понимал, в каком направлении нам предстоит работать. Мне было к кому идти с вопросами. И он понимал, что я не буду замалчивать проблемы.

А проблемы были. Первое, бюджетирование велось, но как-то спустя рукава. С объектов какие-то сметы были, но они были далеки от реальности. Было сложно найти контакт с производственными. Сейчас точки соприкосновения уже находим. Производственники в направлении «под-



О.А. Кирадиев, главный экономист ЗАО «Транс-Строй».

готовка и планирование объектов» двигаются активными шагами.

Наиболее значимые достижения? За 2011-2013 гг. нам удалось увеличить объемы производства в 2,5 раза. И не просто увеличить, а выполнять работы качественно, в срок, без нареканий со стороны заказчика. А ведь объемы у нас нештучные! Перелопатить за год 3-3,5 млн кубов... Ох, это много, даже с учетом субподрядных организаций. Построить и отсодержать 500 км зимников за сезон, с учетом наших переделов, температур. Это тоже много!

Культура производства выросла – это тоже значимое достижение!

Достижения в личном плане? Работаем. Вторая дочка уже в Усинске родилась, на подходе третья. С жильем вопрос решили.

У меня в Когалыме чудесный учитель была – Елена Николаевна Скиба, начальник нашего отдела. Она говорила: приди ко мне с двумя решениями вопроса, не приходи с одним, а если у тебя нет решения вопроса, – не приходи совсем.

И в Усинске я стараюсь выстроить работу так, чтобы было, как минимум, два решения. И теперь ко мне люди приходят с двумя-тремя, пятью вариантами. И мне нужно выбрать. И в этом есть груз ответственности. Понимаешь, что от тебя зависит благосостояние сотен человек. Стараешься просчитать наперед возможные последствия решений. Это сложно.

Мнение специалиста

Бригадный подряд в цифрах

С.В. Макаров, начальник ПЭО ЗАО «Транс-Строй»:

– В начале месяца начальник участка подает данные: сколько надо отсыпать кубов, допустим 20 тыс кубов. Дает заявку по технике: сколько нужно экскаваторов, катков, бульдозеров и прочей техники: вахтовка, ПРМ... Дает, сколько надо совков, сколько надо дорожников. Сколько штук, смен и часов, сколько людей. Это все плановый ФОТ. Отсюда, мы знаем, сколько надо рублей на один куб, километр и т.д.

Давайте на бригадный подряд посмотрим с цифрами в руках. В октябре, за первый месяц работы по новой схеме, приработок бригады составил 149 тыс руб. После оценки качества работ было решено взять лишь часть приработка, – 80%, – 116 тыс руб. Приработок на собрании бригады был поделен согласно КТУ.

Прирост по зарплате в среднем составил 24%. По экскаваторам рост производительности составил 15-20%. По каткам – 10-15%.

На каждый объект у нас есть

акт замера. Допустим, надо возить грунт из точки А в точку В. Здесь учитывается категория дорог – вторая, третья. Скорость разная, на основании этого определяется норма рейсов за смену.

Была большая разъяснительная работа, параллельно шла доработка нормативов. Общались, давали каждому человеку цифры.

В декабре включился пятый участок, который также ведет капитальное строительство. В идеале было бы перевести все шесть участков на подряд!

Как плановик, от этого проекта я жду еще и наладки системы контроля, точного учета часов и кубов. Предварительно мы провели учебу диспетчеров и производителей работ, научили их ставить «плечо», нормы, делить день на ремонт и сделку.

КТУ берется за каждые 15 дней, поскольку меняется вахта.

– А как быть с учетом, если, например, объект начинала одна вахта, а заканчивала другая? – вопрос начальнику ПЭО напоследок.

– У нас так еще не было, но учесть стоит, вдруг одна вахта лучше сработала? Берем на заметку.



С.Д. Снурницын,
директор ООО «Дорстройсервис».

Регион «Дорстройсервис»

Дорожный марафон

В зоне ответственности когалымских дорожников находится более 6 000 километров внутрипромысловых дорог и автозимников

Событием года в нефтегазовой отрасли стал запуск ОАО «ЛУКОЙЛ» в октябре 2014 г. Импилорского месторождения в Западной Сибири.

Обычный срок освоение месторождения — от начала геологоразведки до ввода в эксплуатацию — пять-семь лет. На запуск этого проекта потребовалось всего два года. При этом, как подчеркнул президент ОАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов, пуск Импилорско-Источного лицензионного участка состоялся почти на полгода раньше намеченного срока.

Свой вклад в победу нефтяников «ЛУКОЙЛа» внесло и ООО «Дорстройсервис». Когалымская «дочка» ЗАО «Спецнефтетранс» на Импилорском и Источном месторождениях осуществляет содержание и ремонт автодорог. В 2015 г. нефтяники передали там «Дорстройсервису» еще 42 км дорог. Таким образом, общая протяженность автодорог, которые поручено содержать предприятию, достигла 5 738 км.

Тем, кого завораживает магия больших чисел, импилорская прибавка может показаться пустяком. Но для «Дорстройсервиса» содержание дорог — основной вид деятельности и источник дохода. Километраж, за который сегодня отвечает предприятие, — это внутрипромысловые дороги всех шести ТПП ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь».

Содержание дорог — это обширный комплекс работ, который может меняться, в зависимости от потребностей заказчика, — говорит Сергей Снурницын, директор ООО «Дорстройсервис». — Вчера, например, это была отсыпка, сегодня — зимнее содержание, завтра — площадки, которые необходимо отсыпать шлаком или заасфальтировать.

На Крайнем Севере...

Еще один мегапроект «Дорстройсервиса» — автозимники на Ямале. Колоссальные залежи углеводородов при почти полном отсутствии дорог. Освоение месторождений ведется во многом благодаря зимникам.

На Ямал мы зашли три года назад, — рассказывает директор «Дорстройсервиса», — учиться нам пришлось в бою. Приезжаем в конце декабря на приемку автозимника, а там — тундра, дороги просто нет... Подрядившаяся организация зимник «завалила». И нам пришлось 92-километровый участок до Находки фактически строить заново...

Наибольшая нагрузка на зимник выпадает на конец февраля, март и апрель, когда идет основной поток грузов. Все кричат: держите зимник! Мы стараемся, вот, в прошлом году закрыли сезон 10 мая. Но против погоды-то не попрешь... Река Таз начинает подниматься и срывает понтоны 25-27 апреля. Уже вода стоит на льду на переходах через реку, а некоторые еще едут на свой страх и риск.



Апрель. Автозимник еще стоит.



Памятник Покорителям Западной Сибири в г. Когалыме, установленный на кольцевой развязке, построенной ООО «Дорстройсервис».

...И на юге Сибири

Но не только с Крайним бескрайним Севером связывает перспективы развития предприятия директор «Дорстройсервиса».

— Есть у нас в планах намерение поработать в Тобольске, — рассказывает Сергей Дмитриевич, — где ОАО «СИБУР» запланировало строительство второй очереди комплекса нефтехимпереработки. У нас, когда мы увидели масштабы, глаза загорелись, — огромная территория, как муравейник, площадка, на которой могут работать до 4 000 человек. Там нам интересны объемы по отсыпке, строительству проездов.

В поиске новых заказчиков мы пока делаем первые шаги, поэтому нам интересен опыт коллег в этом направлении. Нам важно понять, как формируются тарифы, например, в ООО «Нефторстрой», как удается находить новых заказчиков?

Возможность изучить и применить опыт коллег, — одно из конкурентных преимуществ группы компаний «Спецнефтетранс».

Первая пятилетка

В октябре 2014 г. исполнилось пять лет работы ООО «Дорстройсервис» в составе ЗАО «Спецнефтетранс».

Со стороны вообще может показаться, что история предприятия — одни сплошные реорганизации. В 80-х, 90-х, 2000-х дорожников передавали, укрупняли, разъединяли, вновь объединяли... Но все это происходило в структуре нефтедобывающей компании и сути отношений с основным и единственным заказчиком особо не меняло. Нефтяники, поскольку котелок был общий, обязаны были обеспечить дорожников работой.

Гарантированный бутерброд с маслом закончился 25 апреля 2008 г., когда «Управление грузопассажирских перевозок», в составе которого находились дорожники, было выведено из структуры ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь».

— Когда нас вывели, то надо было срочно перенастраиваться, — рассказывает С.Д. Снурницын. — Уже из самого названия «Управления», в котором работали 5 000 человек, понятно, какое направление деятельности было основным на тот момент. Начали искать объемы работ в дорожном строительстве, выходить на му-

ниципалитеты. Для работы в непривычной конкурентной среде первым делом надо было создать оптимальную структуру нового предприятия и обновить парк.

За последние три года ООО «Дорстройсервис» приобрело 160 единицы техники на сумму более 670 млн рублей.

— По инвестпрограмме в 2014 г. мы планировали закупить 43 единицы, — говорит директор. — Но переданные нам нефтяниками дополнительные 247 км автозимников на Ямале потребовала приобретения еще 27 единиц автотракторной техники.

В наследство от «Управления грузопассажирских перевозок» «Дорстройсервису» досталась одна особенность. Это единственное дорожно-строительное предприятие в ЗАО «Спецнефтетранс», которое предоставляет и автотранспортные услуги. На вооружении общества более сотни самосвалов, несколько седельных тягачей Mercedes-Benz с самосвальными полуприцепами грузоподъемностью 32 тн.

— Эта связано со спецификой и широкой географией работ, —

поясняет С. Снурницын, — и позволяет нам быть более гибкими, максимально задействовать парк техники.

Не нефтью единой

Особенность таких городов, как Когалым, — живое участие нефтяников в решении городских проблем. Финансирование работ по строительству дорог и благоустройству — одно из направлений сотрудничества. Дорожники «Спецнефтетранса» активно участвуют в проектах стратегического заказчика.

Летом 2014 г. в Когалыме по Соглашению о социальном партнерстве между правительством ХМАО-Югры и обществом «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» должно было быть построено две кольцевые развязки.

Как генпродрайчик и как депутат городской думы С. Снурницын заранее, еще в марте, вышел с предложением: проводить еженедельные совещания с участием представителей от мэрии, нефтяной компании, дорожников, на которых четко, под протокол,

были расписаны объемы работ, сроки, ответственные...

— Так у нас появилось время, чтобы спланировать работу, отработать схему взаимодействия, — рассказывает Сергей Дмитриевич.

В центре одной из этих кольцевых развязок, построенных «Дорстройсервисом» качественно и в срок, был установлен памятник Покорителям Западной Сибири. 16 сентября 2014 г. его открывали губернатор Югры Н.В. Комарова и президент нефтяной компании «ЛУКОЙЛ» В.Ю. Алекперов, на благотворительные средства которого и был построен негаснущий символ уважения первопроходцам.

— У нас нормальные, рабочие отношения с нашим основным заказчиком и муниципалитетами, — говорит директор ООО «Дорстройсервис». — Наше преимущество, если мы говорим, например, о дорожном строительстве и благоустройстве, — мы работаем на своей земле, нас здесь знают, нам доверяют. Технику нашу видят, плюс асфальт свой. Все это снижает затраты, дает нам преимущество на конкурсах.

Для того, чтобы было качественно, нужны хорошие материалы, техника и подготовленные люди. Техника у нас есть, катки и асфальтоукладчики — немецкие. Жесткий входной контроль на материалы: битум возим из Перми, щебень тоже берем нормальный.

Вот, кадровый вопрос, — серьезная проблема в последнее время. У нас есть свои специалисты, но объектов много, — Когалым, Покачи, Лангепас, а лето короткое, и им не разорваться. Поэтому летом стараемся взять хотя бы одно звено с «большой земли» — двое на асфальтоукладчик плюс два-три каткиста.

Главное — качество, потому что, если сегодня сделал плохо, то завтра от тебя откажут.



Своя «курочка Ряба»

В одном из арокчиков ООО «Дорстройсервис» располагается производство тротуарной плитки и бордюрного камня. Проект по их изготовлению в свое время был представлен на научно-технической конференции молодых специалистов общества. Для его реализации был приобретен передвижной вибропресс «Мастек» (на фото), который за смену может «снести» до 3 000 штук бордюрного камня. Воплощение идеи в жизнь позволило снизить затраты общества на эти материалы, применяемые в дорожном строительстве, и снять проблему с их поставкой.

Производственные показатели ООО «Дорстройсервис» в 2014 г.

№ п/п	Наименование работ	Ед. изм.	Объем
1	Содержание автомобильных дорог, летнее/зимнее	км	5 496
2	Строительство и содержание зимних автомобильных дорог*	км	176
3	Капитальный ремонт дорог и площадок	м ²	133 538
4	Капитальное строительство дорог и кустовых площадок	м ³	35 726
5	Списочное количество автотранспорта и ДСМ	ед.	536
6	Объемы инвестиционной программы	т.руб.	416 889
7	Списочная численность	чел.	1 115

* Без учета 247 км автозимников, переданных на содержание в ноябре 2014 г.

Количество единиц автотранспорта и ДСМ, приобретенное ООО «Дорстройсервис» в период 2011-2014 гг.





И.А. Панфилов, главный инженер ООО «Дорстройсервис», отмечает на карте ход работ по строительству зимников на Ямале.

Опыт

У нас с Ямала никто не бежит

О том, как организована работа на зимнике, рассказал главный инженер ООО «Дорстройсервис»

«Минус 56 я застал в тундре, на зимнике, — мягко, немного нараспев, рассказывает главный инженер ООО «Дорстройсервис», — А ниже минус 60 видел только на термометре через окно там же, на Ямале».

Игорь Панфилов — на предприятии главный специалист по зимникам. Хотя еще недавно здесь о сезонных автодорогах знали только по рассказам.

Полная «феррари»

— Начало у нас было интересное, — вспоминает Игорь Алексеевич. — Четыре года назад ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» поручило нам по генподряду строительство зимников на Находкинском и Пяяхинском месторождениях на Ямале. В общей сложности вышло 176 км. А мы до это-

го зимники никогда не строили.

За опытом когалымские дорожники в 2011 г. отправились на стажировку в Республику Коми. В ЗАО «Транс-Строй» обучили коллег классическому методу строительства зимних дорог — снег выравнивается и уплотняется, а затем все проливается водой. Следом за водовозкой идет «Кировец» с волокушей, который выравнивает поверхность и прижимает корку. И так несколько заходов, пока ледяной панцирь не достигнет нужной толщины.

К применению полученной теории на практике в «Дорстройсервисе» подготовились серьезно: докупили 17 единиц техники на 46 млн руб., наварили из труб волокуш, укомплектовали первую вахту людьми — 53 человека...

Откуда взялся этот самый «Полярный слон»? Извест-

но, какие аргументы приводили представители фирмы, предложившие эту технологию зимника, но факт остается фактом: дорожникам было указано взять разработчиков «слона» на подряд.

— Директор этой фирмы, ког-

да мы приехали в ноябре на будущий зимник, клятвенно заверял, — вспоминает Игорь Панфилов, — через месяц я пригону сюда БМВ, пригону «феррари» и они будут гонять наперегонки.

Суть этой технологии, рекламируемой в Интернет до сих пор, в следующем: вездеход тянет по тундре большой утюг, который топит снег и «в результате воздействия установки на снег получается твердое, уплотненное на значительную глубину (до 250 мм), снежно-ледяное покрытие».

— Но когда мы приехали принимать работу, стало ясно, что никаких «феррари» не будет, — продолжает Игорь Алексеевич, — вместо трассы была одна сплошная колея. Вдобавок рельеф местности там не шуточный. Такие подъемы, что без буксировки порой в гору не заехать. А по этому маршруту метанол возят, и авария с ним, не дай Бог, — это просто экологическая катастрофа.

И ООО «Дорстройсервис» пришлось спасать зимник, а вместе с ним и планы заказчика по бурению и строительству в летний период. И тут такие гонки начались, — Формула-1 «отдыхает»!

В срочном порядке дорожники переоборудовали часть своего автопарка в водовозки, чтобы залить эту колею и выровнять. Мобилизовали всех и все, что было можно и что нельзя, но, угробленный был зимник, спасли.

Одним словом, «полярный слон» в Заполярье не прижился. Так все еще раз убедились, что Ямал не место для «экспериментов». Климат, условия, ставки не те, — идет интенсивное развитие региона. Например, на одной только Пяяхинке ТПП «Ямалнефтегаз» запланировало пробурить 420 скважин.

Интенсивность движения по автозимникам, которые строит «Дорстройсервис», растет из года в год. Если в 2012 г. прошло 1 575 единиц техники, то в 2013 г. — уже почти 15 000, в 2014 г. — 20 568 единиц. Этой зимой цифра выросла втрое, — до 60 000 автомобилей.

Да и километраж зимников на обслуживание ООО «Дорстройсервис» вырос в два с половиной раза!

Новые рубежи

В 2014 г. «Дорстройсервис» и «Ямалнефтегаз» подписали трехлетний договор на строительство временных автодорог на Пяяхинском месторождении стоимостью 715 млн рублей. Так, к имеющимся 176 км зимников, прибавилось еще 247 км.

— Взять новые объемы нефтяники предложили в апреле. Поэтому подготовка к новому сезону началась, когда старый зимник еще стоял, — рассказывает главный инженер. — Пока уведомили, пока договор подписали, пока дополнительную инвестпрограмму согласовали. Поэтому работа шла с колес. Хорошо, что у нас есть наработки с поставщиками. Они нам трактора очень быстро нашли и продали. Почти «по блату», если помните, такое выражение было.

Под этот проект «Дорстройсервис» защитил дополнительную инвестпрограмму на 179 млн рублей. По ней было приобретено 27 единиц техники, 20 жилых и бытовых вагончиков для дорожно-ремонтных пунктов, различное оборудование. Технику, в основном, отечественные бульдозеры и грузовики, взяли в лизинг.

— Почему отечественную? — переспрашивает И. Панфилов, и тут же отвечает, — наше основное направление работы — содержание дорог. Нам нет смысла брать катерпиллер, чтобы таскать волокушу, — он окупится только лет через 15. А техника должна зарабатывать.

Плюс отечественной техники в условиях того же зимника, — ее мы знаем, наши люди ее могут собрать-разобрать с закрытыми глазами прямо в поле. А импортную на месте не починить.

Организация ремонта на зимнике — слабое место. На Находкинском месторождении у нас еще ничего, есть большая каркасная палатка с тепловыми пушками, куда можно и грейдер загнать, и пару бульдозеров. А в других случаях ремонтируем прямо в поле. Поэтому на север надо отправлять только новую технику, которая не ломается.

Первоначально дорожники планировали «переварить» новый объем самостоятельно. Но

Комментарий

Зимник — моя работа

■ С.И. Семенюк, производитель работ ООО «Дорстройсервис»:

— Впервые я увидел, что такое суровый, настоящий зимник в Усинске, где был на стажировке. Когда первый раз едешь, даже страшно. Но потом, когда начинаешь понимать, вникать, становится интересно.

Моя задача контролировать качество работ. На Ямале многое зависит от организации процесса и опыта. Например, уже знаешь, что на находкинском зимнике есть участки, которые очень сильно задуваются. Это учиываешь и, чтобы обеспечить проезд, направляешь туда по 5-6 единиц техники.

Без опыта и ответственности на Ямале — никуда. Довелось в самом начале столкнуться и с «полярным слоном», — исправляли его последствия. Вовре-

мя остановились. Там был комплекс проблем. Сама установка, неопытные люди.

Еще одна особенность Ямала — требования по экологии. Когда нам выделяют место, то ставим жилые вагончики, баню, столовую, технику строго согласно схемы. Разведение костров, вырубка леса — очень серьезно. И у самого зимника есть четкие границы. За них мы не имеем права заступать, потому что ягель, — это достояние Ямала. С Находки приезжают экологи, проверяют.

Быт у нас налажен — телевизоры, связь есть. Это очень большой плюс. Где-то нет ни телевизоров, ни телефонов. Люди там от мира отрезаны и просто дичают — снег, мороз, короткий световой день, замкнутое пространство, — это все угнетает. А у нас отличные, почти домашние условия...

Что меня тянет на север? Это моя жизнь, моя работа. Я же производитель.

Мороз и солнце на Ямале — большая редкость. Кроме непогоды, еще одна проблема на зимниках — олени сносят вешки вдоль трассы десятками километров.



более глубокий анализ проекта показал, что рентабельнее часть объемов (72 км) отдать подрядчикам, с которыми когалымские дорожники уже сработались на Пяяхинском месторождении, — Тазовскому дорожно-транспортному предприятию.

— С местными общий язык легко находите?

— Да мы им уже кубов 15 леса «подарили», — с улыбкой говорит главный инженер. — Раньше вешки светоотражающие, которыми мы обозначаем зимник, были 40x40 мм. Так они им в хозяйстве применение быстро находили. Мы выезжали к ним, объясняли, просили. Договорились вроде бы, перестали трассу бесовестно оголять. Тем не менее, вешку поменяли на 25x25 мм, — такая спросом не пользуется. Зато теперь другая напасть: когда стада оленей идут, они вешки десятками километров валят. С рогами дорожникам пока договориться не получается.

Пушкин знает

— Село Газ-Сале — у нас перевалочная база, — главный инженер склонился над картой Ямала, как военачальник, и раскрывает планы наступления на бездорожье. — Отсюда мы и пойдем на новые объекты.

Панфилов держит руку на пульсе зимника, приводит самые последние данные с переловой:

— Что касается Находки, на начало декабря уже построено 30 км из 92-х, дошли до реки Мессояха. На переправе мы наморозили лед 75-80 см. Ночью будем переходить и перевозить ДРП на постоянное место дислокации, на 37-й км. Дальше рек и оврагов нет. Думаю, недели за две мы этот зимник достроим.

Совершенно ясно, что Панфилов не разделяет себя, находящегося в теплом и светлом кабинете в Когалыме, и тех людей, которые намораживают переправу на Мессояхе. Мыслями он там, на зимнике.

Работа на зимнике интересна и очень рискованна. Заполярье — это не курорт. Морозы, ветер 10-15 м/с, снегоперенос огромный. Поднялась метель, видимость ноль, тогда даже в туалет идешь по веревочке... А места может и день, и два, и три. И когда закончится, только Пушкин знает.

— По опыту последних трех лет скажу, — делится Игорь Алексеевич, — на Ямале практически не помню штиля. Про «мороз и солнце; день чудесный», — это к Александру Сергеевичу.

При хорошей метели дорогу переметает до метра. И, если не наморозено основание, то ни один вездеход не пройдет. Поэтому на протяжении всего сезона дорожникам, вместо содержания зимника, фактически приходится заниматься его строительством. А это совсем другие затраты.

— Мы целиком зависим от погоды. Вот, первые два года было, — приводит пример главный инженер, — морозы ударили, а снега нет. А раз толщина снега менее 30 см, то мы в тундру заходить не имеем права. Повреждение даже одного квадратного метра ягеля, которым питаются олени, чревато большими неприятностями. Даже в договоре черным по белому указано — работать только в коридоре землеотвода. От вешки до вешки.

В ноябре 2013-го наоборот, снега выпало втрое больше нормы, а морозов не было. Почвенно-растительный слой не промерз, а сверху на него еще полтора метра снега упало. Тундра «дышит». Как уплотняется, если болотник еле ползет?

Топтали-топтали... Тогда затраты на строительстве большие понесли, но справились,



На зимнике ремонтировать технику иногда приходится и при минус 40.



Порядок во всем! Вагончики на ДРП на зимниках работники ООО «Дорстройсервис» устанавливают строго в соответствие с утвержденной схемой.

и сезон нормально отстояли. Зимник — это ежедневная борьба со стихией!

Победа куется в тылу

Около 200 человек в «Дорстройсервисе» задействовано на Ямале в этом сезоне. Такую армию, чтобы она побеждала бездорожье, надо накормить, обогреть, спать уложить. Победа на зимниках куется в тылу.

— С тылом у нас все в порядке, — заверяет главный инженер, — за эти годы мы откатали не только технологию строительства зимников, но и быт вахтовиков. На каждом ДРП столовая, в которой профессиональные повара готовят вкусно и разнообразно, своя баня. Баня, я вам скажу, — это отдушина! Телевизор, Интернет, связь мобильная. Каждая единица техники завязана на рацию, всегда можно выйти на базу и получить помощь.

Условия нормальные, зарплаты хорошие, северный коэффициент высокий, — с Ямала никто у нас не бежит. Хотя вы знаете, какая сейчас идет борьба за кадры. Как за ИТР, так и за квалифицированных рабочих.

В первый год не могли медиков найти. Сейчас у нас на четыре ДРП, как и положено, восемь медиков. И еще трое в запасе. Вот такое сарафанное радио. Все знают, что это хорошая работа.

Тут и романтика присутствует, и азарт, — борешься со сти-

хийей, и виден результат: была целина непроходимая, а сегодня дорога бежит. Вот она, реальная помощь и польза людям.

Когда в минус сорок едешь по тундре, одни только звезды в небе светят (уже хорошо, что не метель, когда по джипу пять км в час тащишься), и вдруг, жизнь, цивилизация, с горячим борщом и баней!

На ДРП помощь может получить любой: покушать, отдохнуть, если есть необходимость мелкого ремонта, то работники «Дорстройсервиса» помогают, — это входит в обязанности, согласно договору. Да это и без договора понятно. Без этого нельзя. На взаимовыручке севера и держатся.

Но чтобы жизнь вахтовика на Ямале читателю медом не показалась, всегда следует помнить, что наутро на градуснике за окном может быть минус 60.

Кто ж харчами перебирает?!

— В нашем регионе мы, я считаю, сегодня уверенно стоим на ногах, — говорит Игорь Панфилов и приводит пример. — Вот, в пятницу был тендер, который мы держим твердо, — рекультивация загрязненных земель. Победили, хотя претендентов было много.

— Это же далеко не самый прибыльный вид бизнеса?

— Ну, да, к примеру, на асфальтобетоне такие деньги можно освоить за три дня. Но в

наше время, кто же будет перебирать харчами? Просчитываем себестоимость, находим скрытые резервы, смотрим, где можно сэкономить, чтобы поднять рентабельность.

Освоение новых рынков возможно, я не сомневаюсь. Каждый год к работе, которую мы выполняем, приходят плюсом новые предложения. Мы в Надыме работали, отсыпали кустовые площадки. Тоже проверка хорошая была, но с рентабельностью сработали. После этого были предложения от ООО «Газпромнефть-Хантос», были предложения по строительству зимников в Надыме. Мы рассматриваем каждое, ничего не пропускаем, анализируем. Но предложения на год для нас пока нереально — свободной техники у нас нет.

— Фраза про харчи — откуда это?

— Я с Донбасса, как раз, где война сейчас. На севере я уже больше 20 лет. В Когалыме — больше 10 лет.

— На юга, к солнышку не тянет?

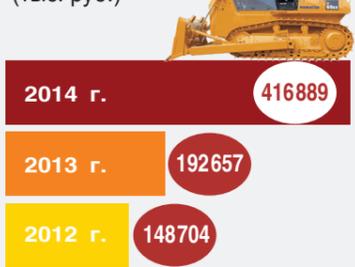
— Отпуска хватает. После него на работу несешься, как на крыльях. Переживаешь за предприятие. Аж, руки чешутся, так хочется взяться за новые проекты. Мы этим живем, как любой человек, который хочет и любит работать, и от которого зависят судьбы многих людей.

Вот сегодня сорвалась командировка на зимники, я даже расстроился...

Транспортная нагрузка на автозимниках, находящихся на содержании ООО «Дорстройсервис»



Объемы инвестиционной программы ООО «Дорстройсервис» за 2012-2014 гг. (тыс. руб.)



Мнение специалиста

«Ямальские объемы я люблю»



Р.А. Коньков, главный инженер ООО «Ремдормаш»:

— Подготовка техники на Ямал напоминает мне подготовку к какому-то празднику. Не знаешь, чем может обернуться. Так сидим, планируем нашу работу вечером, звонит заказчик — срочно нужны фаркопы восемь штук! И тут мы начинаем судорожно подпрыгивать, но жаловаться не на что нам. Это дополнительные объемы. На подготовке этих ямальских мероприятий мы задействуем все службы. Плотников, столяров, сварщиков, группу главного механика, отдел главного энергетика, службу гаража... Поэтому ямальские объемы я люблю.

Особенность дорожников в том, что их работы очень легко спланировать. Летом надо готовить технику, которая работает зимой. Соответственно, с января начинаем готовить парк к летнему сезону. Идет индивидуальная дефектовка. Расцениваем, сколько будет стоить, составляем наряд-заказ. И «Дорстройсервис» принимает решение, что утилизировать, что отремонтировать. Контроль над исполнением осуществляют обе стороны. Мы напоминаем заказчику по срокам постановки техники в ремонт, он нам — по срокам ремонта.

То, что мы используем передвижную диагностическую систему на базе КАМАЗ, — заслуга нашего заказчика, которому важно понимать состояние своего парка, иметь прогноз по выходу техники и затратам на ремонт.

Ежемесячно мы с заказчиком составляем графики, по которым за несколько дней до планового ТО, машина подвергается диагностике. Если выявлена неисправность, то мы уже знаем, какие запчасти понадобятся для



Легким движением руки работников ООО «Ремдормаш» самосвал превращается в водовозку для ямальских зимников.

ремонта в ходе ТО. Заказчик сам принимает решение, где может техника подождать с ремонтом, а где нет.

Мобильные ремонтные бригады — это показатель того, что отсутствует промежуточное звено, — диагностика. Легче предотвращать болезнь, чем лечить. Иначе техника выбывает из строя надолго. Это и финансовые, и трудовые затраты.



В.П. Моряков, директор
ООО «Нефтедорстрой».

Регион «Нефтедорстрой»

Работать стало сложнее, но интереснее

В ООО «Нефтедорстрой» умеют учитывать интересы каждого заказчика

«Мы здесь, на Конде, как бы немножко в стороне от столбовой дороги живем, от всего внешнего мира», — начинается наше знакомство с В.П. Моряковым.

Не одно столетие именно эта сибирская река была главным и единственным путем сообщений для обитателей редких деревень по ее берегам. И в XXI веке сеть здешних дорог нельзя назвать разветвленной. Но то, что есть, надо содержать, чтобы не нарушилась связь земли Кондинской с «большой землей», осваивать богатые нефтяные запасы на юге ХМАО.

С директором ООО «Нефтедорстрой» мы говорим об особенностях организации работы дорожно-строительного предприятия, которое содержит более 1 600 км дорог, строит зимники, ведет осыпку. И, как оказалось, у урайцев есть интересный опыт, есть чему поучиться.

- Вячеслав Павлович, «Нефтедорстрой» в этом году отметит первое пятилетие. Каковы предварительные итоги работы за этот период?

- Как ООО «Нефтедорстрой» наше предприятие учреждено недавно. Но если идти к самым истокам по реке времени, то его прародитель — Урайское ДРСУ было создано еще в 1982 г. За эти годы предприятие не раз меняло свое название, входило в состав Урайского УТТ, но костяк сохранился. Есть люди, которые работают практически с самого основания, по 30-35 лет.

В 2009 г. в ЗАО «Спецнефтранс» было принято решение о выделении дорожников из состава УУТТ. Посчитали экономику, себестоимость, объемы и с июля 2010 г. начали работать самосто-

ятельно. План на второе полугодие составил 169 млн руб. Изначально было четкое понимание, что объемы в два-три раза ниоткуда и сами по себе не вырастут, поэтому сразу же начали искать новые рынки.

Понятно было: чтобы зарабатывать, нужно обновить технику, подходы в работе, технологии. Например, возраст техники, которую мы арендовали на тот период, был под 16-17 лет. О какой надежности тут можно говорить?

В 2011 г. мы начали работать на городских дорогах и сразу прибавили в объемах.

С тех пор, так и настраиваю коллектив: план у нас должен расти на 8-10% в год. Исходя из этой задачи, мы ведем постоянный поиск новых объемов и заказчиков.

- Порой приходится слышать, мол, находить работу на стороне практически невозможно, у крупных сторонних заказчиков есть свои подрядные организации. Насколько у вас успешно идет работа в этом направлении?

- Сегодня около 60% наших объемов приходится на «ЛУКОЙЛ», остальные 40% — это работа на объектах «Роснефть», «Евротэк-Югра», «КНГ-добыча», «Каюмнефть», муниципальные заказы. У каждого заказчика свои требования и стандарты. И мы должны им соответствовать.

А если говорить по выполненным в 2014 г. объемам, то изначально план составлял 467 млн руб. По факту же мы получили более 533 млн руб.

- Но ведь это даже не плюс

те проценты к плану, которые Вы только что называли... За счет чего выросли объемы?

- За счет новых объектов. Летом выиграли тендер по «Роснефти» на обслуживание и содержание карьера. Это плюс 3,5 млн руб. Из ЗАО «Евротэк-Югра» пришли работы — это еще 7 млн руб. В декабре мы подписали еще два контракта с ОАО «Роснефть» на строительство до середины 2015 г. При этом заказчик попросил по одной из кустовых площадок максимально отработать в 2014 г. Это принесло нам еще 10 млн по году.

Если брать по отдельности, то деньги вроде небольшие, но в сумме получается серьезная прибавка для нашего предприятия.

- «Нефтедорстрой» — одно из

первых предприятий, которое активно и успешно начало работать не только с традиционным заказчиком — ОАО «ЛУКОЙЛ», но и другими нефтегазовыми компаниями. Как удалось настроить эту работу?

- В 2011 г. мы пошли на рынок. Никто нас там с распротертыми объятиями не ждал, но другого пути, чтобы наращивать объемы, обновлять парк, удерживая при этом конкурентоспособные тарифы, у нас просто не было.

Это хорошо понимали и наши работники, может поэтому, каких-то проблем с настройкой под требования новых заказчиков не было, — работа есть работа.

Например, когда мы впервые

выходили на ТНК, то к нам приехали представители компании, посмотрели предприятие наше, убедились, что мы существуем не на бумаге, а реально работаем. И только после того, как мы прошли паспортизацию и аккредитацию, мы получили возможность участвовать в их тендерах.

Когда «Роснефть» выкупила ТНК, появились новые требования. Например, обучение водителей зимнему вождению. И наши водители под руководством инструкторов проходили 24-часовой теоретический курс, откатывали часы на специально обустроенной площадке. После сдачи испытаний выдавалось удостоверение. Нет такого документа у шофера, — на промысел не заезжай.

Еще одним новшеством стал жесткий контроль скоростного режима. На внутрипромысловых дорогах у компании установленные видеокамеры, и 40 км — это максимум. Мы предупредили водителей сразу: превысил, — фотография и «письмо счастья». А штрафы тамкратно выше.

Также заказчик имеет право в любой момент провести проверку водителя на наличие навыков по эвакуации через люк или через вторую дверь.

Таковы правила, установленные заказчиком, который стремится снизить вероятность происшествий в зоне работ, и мы их, безусловно, принимаем.

- Какой реальный эффект это приносит?

- Если рассматривать в сфере техники безопасности и безопасности дорожного движения, это дает эффект, несомненно. А вот в скорости, сроках выполнения работ мы, наверное, теряем. Например, дорожные условия позволяют сделать пяти рейсов за смену, но мы делаем четыре.

Производственные показатели ООО «Нефтедорстрой» в 2014 г.

№ п/п	Наименование работ	Ед. изм.	Объем
1	Содержание автомобильных дорог, летнее/зимнее	км	1277
2	Строительство и содержание зимних автомобильных дорог	км	334
3	Капитальный ремонт дорог и площадок	м ²	17 600
4	Капитальное строительство дорог и кустовых площадок	м ³	205 483
5	Списочное количество автотранспорта и ДСМ	ед.	78
6	Объемы инвестиционной программы	т.руб.	90 422
7	Списочная численность	чел.	206

Количество единиц автотранспорта и ДСМ, приобретенное ООО «Нефтедорстрой» в период 2011-2014 гг.



Игорь Жданов, машинист автогрейдера.

Человек на технике

Нивелирная работа

Грейдер — от англ. grade — нивелировать, выравнивать.

У заказчиков ООО «Нефтедорстрой» грейдеры очень востребованы. Как-никак на содержании предприятия свыше полутысячи километров внутрипромысловых дорог в гравийном и грунтовом исполнении. А зимой спрос на этих механических самоходных монстров возрастает в разы — снега в Сибири завалились! Поэтому в 2014 г. в рамках инвестпрограммы урайцы приобрели еще пару тяжелых грейдеров ДЗ-98.

В ремонтных мастерских предприятия машинист Игорь Жданов как раз готовит один из них к выходу на линию. Желтобокий гигант поблескивает свеженькой краской и подмигивает нам то поворотником, то фарой.

- Неделю назад его получили, — рассказывает Игорь Васильевич, — готовность на сегодня составляет 98%, осталось, вот, фары подцепить.

Жданов на предприятии всего полтора года, но пришел в «Нефтедорстрой», имея за плечами богатый опыт грейдериста.

- Он сразу же проявил себя хорошо, настоящим профессионалом, — рассказывает Павел Федоров, ведущий инженер по охране труда и промышленной безопасности, — такому можно доверить новую машину.

- Новая, она и есть новая, — соглашается машинист, вытирая руки ветошью. — Меньше поломок, простое, больше можно сделать. А значит, и выработка выше.

Вот у меня до этого аппарат был почти такой же, только не новый. Там немецкий дизель стоял и немецкая коробка-автомат — экспериментальная модель, всем хороша, но вот у него передний мост барахлил.

Новый грейдер, утверждают те, кто уже успел оценить его, стал лучше предшественника, — новая кабина, более комфортные условия труда. Хотя основные технические характеристики и мощность дизеля по паспорту те же.

Но даже новая отечественная техника, поступившая прямо с завода, нуждается в доводке.

- Есть такая проблема, — соглашается

Игорь Васильевич, — надо все протягивать и промазать. Вот мы его весь перебрали тут, — от самого маленького болтика до ходовой. Два ведра смазки ушло, чтобы все промазать. Представляете?

Перебрали весь, но остаются опасения: не известно, что и где может вылезти. Это уже только в ходе работы проявится, тогда и будем устранять.

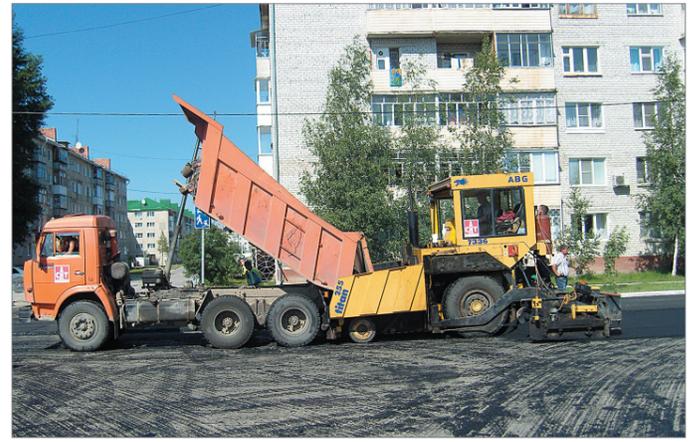
Зато у машины есть ряд неоспоримых преимуществ перед импортными собратьями. Кроме того, что наш грейдер не уступает им в маневренности, производительности и простоте в обращении, ДЗ-98 еще ремонтпригоден в полевых условиях. Это очень важно для дорожников «Нефтедорстроя», работающих за многие километры от центральной базы.

- Когда своими руками переберешь весь грейдер, потом и с закрытыми глазами сможешь устранить поломку, — продолжает Жданов, похлопав своего «коня» ладонью по колесу. — Завтра уже можно будет выводить его на линию.

Работать новой машине предстоит на содержании внутрипромысловых дорогах «ЛУКОЙЛа» и «Роснефти» на Каменном нефтяном месторождении. Пробег там разный, есть и по 80 км в один конец. Нивелирной работы предстоит, одним словом, много.



Техника ООО «Нефтедорстрой» (г. Урай, ХМАО) ведет разработку карьера на Карабашском месторождении. Фото П.Л. Федоров.



Общество выполняет большие объемы по ремонту дорог в г. Урае

Иначе на штрафах потеряем больше.

Но в любом случае, исполнение этих различных требований, — это и повышение профессионального уровня работников, и развитие предприятия. Когда ты работаешь на одного заказчика, — это риски. Сегодня у заказчика есть для тебя работа, завтра ее может не быть. Когда несколько заказчиков, то мы более защищены, риски простоя снижаются.

— Среди Ваших заказчиков есть и представитель иностранной нефтегазовой компании — ЗАО «Евротэк-Югра». Насколько его требования отличаются от тех, которые предъявляют наши нефтяники?

«Евротэк-Югра» — дочернее общество испано-аргентинской компании Repsol, которая входит в десятку крупнейших нефтегазовых корпораций мира. Она ведет разведывательное бурение на участках, расположенных на 60 км южнее Урая.

Три года назад на встрече с генеральным директором ЗАО «Евротэк-Югра» в Москве мы получили возможность представить наше предприятие. Видимо, нам это удалось, раз компания сделала выбор в нашу пользу без тендеров, на основании поданных нами документов.

Принципиально ничего особого, но нюансы, конечно, есть. Например, установка знаков движения на внутрипромысловых дорогах, жилеты со светоотражающими полосами для водителей.

Расценки? Не могу сказать, что они другие. Испанцы, наверное, никогда бы не стали такой крупной компанией, если бы не умели вести дело. Они также торгуются, так же предлагают где-то снизить расценки, поэтому заявленные тарифы приходится защищать. Идет нормальная работа. Добавлю, что за время нашего сотрудничества объемы выросли в два с лишним раза.

— В сегодняшней экономической ситуации прогнозы — дело неблагоприятное, но каковы, на Ваш взгляд, перспективы?

В этом году мы планируем организовать в структуре предприятия еще один дорожный участок, — шестой по счету, — специально для того, чтобы более полно удовлетворять потребностей ЗАО «Евротэк-Югра».

Дело еще в том, что они единственные, кто работает южнее Урая. Остальные компании добывают нефть на месторождениях, расположенных значительно севернее. Там четыре наших участка работают на ТПП «Урай-нефтегаз». Еще один участок базируется вообще за 350 км от нас, — на месторождении Каменное, где обслуживает объекты сразу двух нефтедобывающих компаний — ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» и ОАО «РН-Няганьнефтегаз».

Сотрудничество с «Евротэк-Югра» — это не только приличные объемы работ сегодня, но и завтрашний день. Компания еще не добывала нефть в нашем регионе, вела только разведку. Если будет решение на дальнейшее развитие, то потребуются инфра-

структура. Надо будет строить дороги, производственные объекты, вести нефтепроводы, ставить рабочие поселки. Участвовать в этой работе, если будет долгосрочное соглашение, — в этом наша перспектива и есть. Конечно, для этого надо наращивать потенциал. По-любому надо расти!

— Если говорить о муниципальных или государственных заказах, то там часто основным критерием является цена, на конкурсах игра идет на понижение. Зарабатываете на экономии?

Мы активно работаем с администрациями г. Урая и пос. Каменное. Боремся только за то, что реально в силах исполнить качественно, в срок и за указанную цену. Мы изначально для себя определяем минимальный уровень доходности, ниже которого объект работ перестает нам быть интересен. Смысла брать его любой ценой, в надежде, что потом на материалах или на нарушении технологии работ удастся «сэкономить», нет никакого. С муниципалитетом шутить не стоит. Весь объем работ по договору должен быть выполнен. Никаких приписок, иначе потом, как говорится, не отпишешься. Общественность наша — всевидящая бабушка и надзорные органы — начеку. Да и мы сами живем здесь и не можем позволить, чтобы нам потом наши соседи в лицо тыкали, мол, это вы так дорогу понастроили, что она через год развалилась.

Но и цену мы не задираем, понимаем, что у муниципалитета одним из главных критериев все-таки остается цена. В результате, за 2014 г. наши объемы по работам в городе: ремонт дорог, газоны, озеленение, — составили около 50 млн рублей. Для справки: на ремонт и строительство

городских дорог в Урае в прошлом году был направлен 81 млн рублей.

— Привлечь нового клиента — это полдела, а как его удержать, как выстроить долгосрочные отношения?

Понятно, что просто так ничего не делается и не дается. Чтобы наращивать объемы, надо зарабатывать авторитет, выстраивать отношения с заказчиками. Это возможно только, повторюсь, при соблюдении надлежащего качества и сроков работ.

Также клиенты должны видеть, что мы закупаем новую технику, применяем современные технологии, новые методы работы. Это необходимо для того, чтобы у них и мысли не возникало о других вариантах.

— В связи с этим, насколько сегодня актуален вопрос о возрасте парка?

На начало 2014 г. средний возраст автомобилей у нас составлял 14 лет. На январь этого года мы его снизили до 11 лет, выполнив основную инвестиционную программу, плюс дополнительную. Закупили самосвалы, грейдеры, катки, тракторы, другую технику. Ныне мы планируем приобрести 15 единиц техники на сумму около 75 млн рублей. Это позволит нам выйти на средний возраст парка уже годиков на восемь. Это и есть тот самый фундамент, который дает возможность браться за более крупные объекты и объемы.

— Актуальный вопрос для сегодняшней кризисной ситуации: какая работа на предприятии ведется по оптимизации затрат?

В 2011 г. мы ушли от центрального отопления. Это было связано с тем, что на тепло мы тратили около 3 млн рублей в год, еще 1,5 млн уходило на воду. Пробурили скважину на

территории, получили лицензии на техническую воду и на газ, установили котлы, оборудование. Инвестпроект окупил себя за два с небольшим года. По нашему пути пошли и другие, например, коллеги из «Урайского УТТ».

Также оптимизируем структуру и базу, избавляемся от излишних площадей. Уже демонтировали два склада. Один арочник разобрали и перевезли на месторождение Каменное, устроив в нем стояночный бокс. Другой продали, а землю после демонтажа сдали, чтобы не платить аренду.

Наша задача — создать оптимальную структуру предприятия, поэтому все эти процессы не противоречат друг другу. Приведу пример из личного опыта. В 2006 г. я работал главным инженером в «Когальском УТТ», где было порядка 5 000 человек, а филиалы были в Лангепасе, в Покахачах, в Урае. Представляете, какое большое хозяйство было в подчинении директора Д.И. Донцова? На тот период, это было самое крупное автотранспортное предприятие в стране.

— И как управлять такой машиной?

Когда один заказчик и постоянные объемы — еще можно. Хотя, как главный инженер, я за месяц не успевал объезжать все наши филиалы. Урай я еще знал, так как вырос здесь. А, например, в Лангепасе, бывало и такое, раздашь задания, а когда приедешь снова, не можешь вспомнить, кому какие поручения были даны.

Сегодня ситуация другая, рынок и законы конкуренции диктуют свои правила. Объект сдал, заказчик от тебя отказался, куда денешь людей, технику? Информация по новым объемам пришла, — решение принимать нужно сра-

зу, оперативно. Иначе завтра останешься без работы. А при такой большой численности и структуре, пока информация придет в центр принятия решений, пока там разберутся, пока решение созреет и дойдет обратно, сколько времени пройдет? А заказчик ждать не будет. И все, заказ ушел.

В этой ситуации эффективно управлять такой машиной невозможно. Численность предприятия в таких условиях, думаю, должна быть не более 1 500 человек.

— В чем Вы видите принципиальное отличие работы сегодняшнего руководителя предприятия и тогда?

Сегодня перед директором предприятия стоит задача повышать гибкость и оперативность в принятии решений, предвидеть и предвосхищать потребности заказчика. Только так можно зарабатывать, осваивать новые рынки.

В этой ситуации, как руководитель, я чувствую себя увереннее, принимать решения получается быстрее и время есть на расчеты. Просчитывать приходится все тендера. Раньше, когда был гарантированный заказчик, когда дорожники были в структуре нефтяной компании, был тезис — война план покажет, о величине тарифа особо никто не задумывался. Нам их сами нефтяники и устанавливали, исходя из наших же потребностей. Сегодня этот принцип уже не действует, так как заказчики считают деньги. Поэтому ввязаться куда-то, не посчитав все бюджеты, программы, варианты, — нельзя. Раньше работать было проще, но сейчас интереснее.

— Спасибо, Вячеслав Павлович, за интервью.

Беседу вел Олег ОПУТИН.

Мнение специалиста

«С подрядчиком мы не ошиблись»



■ С.Х. Буранбаев, руководитель буровых работ ЗАО «Евротэк-Югра»:

— В 2007 г. ЗАО «Евротэк-Югра» выиграло на аукционе право пользования недрами лицензионных участков Карабашский 1 и Карабашский 2 с целью геологического изучения, разведки и добычи углеводородного сырья.

Три года наше сотрудничество с ООО «Нефтедорстрой» на этих участках развивается успешно. Мы заказываем услуги по строительству дорог, площадок, отсыпке и графики работ у нас не сломались ни разу. Быстро реагируют на наши предложения и потребности.

Нас радует, что предприятие обновляет технику, которая работает на наших объектах. С кадрами также проблем не возникает: нам направляют грамотных специалистов, с кото-

рыми мы быстро находим общий язык. Мы ценим, что «Нефтедорстрой», идя навстречу нашим пожеланиям, запланировал под нас организацию участка, что, безусловно, должно еще повысить эффективность сотрудничества.

В самом начале, когда притирались, срабатывались, были некоторые сложности, как это бывает в каждом новом деле. У компании «Repsol» свои стандарты и требования. Приоритеты — политика безопасности и экология. Если только есть предпосылка угрозы, работы останавливаются.

Не только у наших работников, но и у работников наших подрядчиков эти действия должны быть доведены до автоматизма. Соблюдение скоростного режима, нахождение работников на объекте работ в касках. Если идет рубка леса, то должны быть защитные щитки.

Соблюдать эти стандарты очень трудно, но это должно исполняться. Не буду оригинален, повторюсь: правила безопасности написаны кровью. Самое главное — это люди. Ты пришел на работу здоровый и ты домой должен вернуться здоровым.

Пока в этом регионе наша компания специализировалась только на разведбурении. Если говорить о перспективах, то следует отметить, что в период с 2011-13 гг. ЗАО «Евро-

тэк-Югра» по результатам конкурса получено право на геологоразведочные работы еще на 11 участках в ХМАО и на Ямале. На 2016 г. у нас запланировано бурение эксплуатационное, будут горизонтальные скважины, будут площадки. Работы много.

— По плану выполнения работ мы идем в графике, — подтверждает М.Ф. Дедурин, руководитель строительства. — То, что касается работы, вопросов нет. Отличный коллектив, ребята безотказные. Если мы выходим с проблемой на руководство, то она решается оперативно.

Мы привыкли так работать, чтобы не писать письма — это долгий этап, а дело делать. Нам надо что? Чтобы были безопасно подготовленные площадки, и дороги содержались в хорошем состоянии.

Сергей Хуснулович акцентировал внимание на технике безопасности еще и потому, что сейчас начнем вывозить буровую. Это будут десятки машин, которые будут ездить навстречу друг другу, сотни рейсов. А на зимнике или промысловой дороге не надо спешить и нарушать. Успеем мы добыть эту нефть родную. Самое главное — это здоровье людей.





Дорожники ООО «Нефтедорстрой» заканчивают работы на площадке поисково-разведочных скважин «Габи-3» ЗАО «Евротэк-Югра» на Карабашском месторождении.

Репортаж

Хорошо получилось!

Первый опыт сотрудничества урайских дорожников с иностранным заказчиком вышел не комом

Километров тридцать пять по трассе на юг от Урая, потом тряская лесная дорога, КПП, где нам высыпают пропуск на Карабашское месторождение ЗАО «Евротэк-Югра», и мы уже почти на месте.

Еще несколько километров по стеклу зимника, проложенного через замерзшее болото, и перед нами площадка бурения поисково-разведочных скважин «Габи-3». Это первый проект в Западной Сибири, где испанцы планируют сами добывать нефть. Бурение уже завершено и вскоре скважин будут запущены в пробную эксплуатацию.

- В 2012 г., когда все только

плотятся из его кузова. По свежепрорубленной просеке бульдозер «Нефтедорстрой» прокладывает дорогу до будущего жилого городка, в котором будут жить те, кто придет на смену буровикам. Вагончики встанут метрах в двухстах — на расширенной уже от леса площадке 6-П, где сегодня экскаватор докореживает последние пни и ведет захоронку порубочных остатков.

- Лес служит основанием для дороги, — поясняет Александр Еремин, — мы, как обычно, планировали сложить его пачками, но у заказчика иная технология строительства.

Планировку дороги ведет веселый бульдозерист по имени Азинур, который толкает и умело разравнивает высыпанный грунт прямо поверх выложенных стволов деревьев.

Чувствуется, что за целый день он наскучался, и в перерыве между подходами самосвалов, бульдозерист заводит байку из жизни. Но так и не успевает дорассказать, — на подходе очередной грузовой под завязку «мерседес».

- На строительстве дороги задействовано девять самосвалов. Каждый делает за смену по шесть рейсов, — рассказывает производитель работ **Борис Лазарев** и добавляет, по-доброму улыбаясь, глядя вслед машинисту, бегущему к своему бульдозеру, — тут особо разговаривать не с кем и некогда. Но если бы нам за анекдоты доплачивали, то Азинур бы, наверное, в передовиках ходил...

Лазарев здесь — первый командир, его слово — закон и для машинистов и для водителей самосвалов, многие из которых ему в отцы годятся. Начинать в



Производитель работ Б.С. Лазарев, руководит разгрузкой самосвала.



Бульдозерист Ф.Б. Султанов ведет вскрышку карьера.

Урайском УТТ в 2006 г. с водителем, затем поступил в МАДИ на заочку. Чтобы работать по будущей специальности, переводом в июле 2010 г. пришел дорожным мастером в только что созданный «Нефтедорстрой». А в 2013-м, после получения диплома, был назначен производителем работ.

Карьер Карабашского месторождения, что в двух десятках километров от буровой, — также зона ответственности Лазарева. Отсюда везут грунт на строящуюся дорогу и не только.

- Мы разрабатываем карьер с 2013 г., — поясняет Еремин, — уже вывезено порядка 200 тыс кубов песка на строительство площадок «Габи-2», «Габи-3», 4-П и 1-П, а также на содержание дорог. Два гектара карьера из шести мы уже разработали.

В ста метрах от нас трелевочник растаскивает поваленные деревья, освобождая площади бульдозеру, который ведет вскрышку карьера.

Вскрышные работы — одна из сложных операций. Не удивительно, что она поручена опытному **Фархату Султанову**. За его плечами 19 лет стажа, четыре из которых — в «Нефтедорстрое».

- Это потруднее будет, чем строительство дороги, — подтверждает Фархат Бельмуллович. — Тем более, это песок уже прихватило. Теперь придется рыхлить его. Моему бульдозеру всего год. Хорошая техника — для людей сделана, для рабочего класса.

Главное, вовремя обслуживать — и никаких проблем. Обслуживание у нас происходит на месте работ и на базе, как уж попадет. Где стукнут моточасы, там и приезжают, и обслуживают.

Экскаватору на дне карьера также скучать не приходится: каждые 10-15 минут к нему за порцией песка подкатывает очередная самосвал.

По сравнению с уже сделанным, участку Еремина на «Габи-3» работы осталось немного.

- Надо произвести отсыпку площадки под городок и реконструкцию дороги, — перечисляет Александр Николаевич. — Отсыпать площадки под резервуарный парк, отремонтировать обваловку, установить опоры, светильники, пробросить кабель. Также предстоит провести рекультивацию шламового амбара и осуществлять содержание дороги.

Как видите, дорожные строители первыми приходят на буровую и последними уходят с нее, — поясняет начальник ДРСУ-1.

Когда здесь все закончится, люди и техника уйдут на север.

- Там у нас объемы по ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь» и ОАО «РН-Няганьнефтегаз». Мы выиграли три кустовые площадки на месторождении Каменное. Отсюда это порядка 400 км.

- Работа у нас интересная, — соглашается Б. Лазарев, — на месте не сидишь. Вот, стоял здесь лес, а теперь, видите, — буровая. Хорошо получилось!

P.S. Когда у нас что-то не получается сделать с первого раза хорошо, мы говорим: «Первый блин комом». В Испании в этом случае говорят: «A primer taron, zugaras». Дословно: «С первой пробкой — пятно».

Первый опыт работы ЗАО «Евротэк-Югра» и ООО «Нефтедорстрой» — исключение из правила блина и пробки. Дорожно-строительные работы на площадке «Габи-3» завершаются по плану. И скоро испанцы получают первую нефть в Западной Сибири.



А.Н. Еремин, начальник ДРСУ-1 ООО «Нефтедорстрой».

начиналось, я работал еще мастером, — вспоминает **Александр Еремин**, начальник дорожного ремонтно-строительного участка №1 ООО «Нефтедорстрой». — Здесь лес стоял стеной и нам предстояло построить площадку под бурение трех скважин. Для этого мы завезли около 100 тыс кубов грунта. Также построено два амбара под пожарный водоем и шламовый амбар с факельной чашей. Построена площадка под ГСМ с обваловкой и гидроизоляциями.

Буровики, закончив свое дело, уже начали демонтаж и вывоз оборудования, но работы дорожников на «Габи-3» еще продолжаются.

На дальнем углу площадки очередной самосвал поднимается на дыбы и кубометры подмерзшего грунта с грохотом сы-

Фотоконкурс

Дорога к большой нефти

«Дорога к большой нефти». Символично, что фотография с таким названием завершает номер, посвященный дорожно-строительным обществам компании. На его страницах мы постарались рассказать об этой непростой дороге, этой тяжелой, но такой нужной работе.

Автор этого снимка, кстати, тоже дорожник — **Владислав Елишев**, ведущий инженер производственной группы ООО «Нефтедорстрой». Что такое строительство дорог он знает не по чертежам и визиту фотоаппарата, — работа дорожным мастером дала ему богатый практический опыт.

Этот снимок, и еще 36 лучших фотографий работников ЗАО «Спецнефтетранс», представленных на корпоративный фотоконкурс, недавно украсили стены головного офиса компании в Москве.

- Работники нашей компании, активно участвуют в конкурсе, ставшем уже традиционным, — говорит **И.Ю. Бекиш**, начальник управления по персоналу и общим вопросам. — Например, в четвертом конкурсе — «Мы — профессионалы!» — приняли участие 106 фотолюбителей.

Напомним, что к отмечаемому в 2015 г. десятилетию компании, объявлен фотоконкурс под девизом «Спецнефтетранс»: вчера, сегодня и всегда в движении!».



«Дорога к большой нефти». Автор В.В. Елишев, ООО «Нефтедорстрой».

Возвращаясь к напечатанному

Один из номеров нашего информационного бюллетеня был посвящен деятельности авторемонтных обществ. И вот мы снова возвращаемся к этой теме на своих страницах. Повод – в ЗАО «Спецнефтетранс» подведены итоги пятилетней работы по реализации «Стратегии развития в области ремонта и технического сервиса». Кроме этого, первый юбилей отметило первое авторемонтное общество, созданное в рамках реализации «Стратегии».

Стратегия ремонта: первые итоги

Итоги работы по выделению функции технического сервиса были рассмотрены 1-3 декабря 2014 г. на совещании в г. Усинске.

В нем приняли участие председатель совета директоров ЗАО «Спецнефтетранс» М.М. Смоляев, генеральный директор компании Р.Ф. Габдуллин, руководители одиннадцати дочерних обществ из четырех макрорегионов, – Западная Сибирь, Республика Коми, Нижнее Поволжье, Пермский край.

Напомним, в 2009 г. была поставлена задача повышения экономической эффективности использования ремонтно-механического комплекса. В основу разработанной в ЗАО «Спецнефтетранс» «Стратегии развития в области ремонта и технического сервиса» была положена новая логика взаимоотношений между авторемонтниками и транспортниками. Это позволило оценить в рублях затраты, связанные с ремонтом техники, избавиться от дублирования ремонтных мощностей, снизить издержки автотранспортных и дорожно-строительных обществ, повысить КИП.

Коренным образом изменилась и структура дочерних обществ ЗАО «Спецнефтетранс». Если в 2009 г. все 16 автотранспортных и дорожно-строительных обществ Компании включали в себя собственные ремонтные службы, то сегодня они сохраняются лишь в пяти обществах из 23. Ремонтные мощности были выведены и объединены на базе созданных. Пилотным проектом стало создание ООО «Автодормашсервис» (г. Чернушка, Пермский край). Позже, с использованием этого опыта, были образованы ООО «Ремспецтранс-1» (г. Когалым, ХМАО-Югра), ООО «Ремспецтранс-2» (г. Усинск, Республика Коми) и ООО «Ремдормаш» (г. Когалым).

В рамках реализации «Стратегии» компания направляет значительные средства на оснащение авторемонтных обществ современным ремонтным и диагностическим оборудованием. За последние три года на эти цели было выделено около 25 млн рублей. Это позволяет не только повышать качество услуг и снижать время нахождения техники на ремонте, но и привлекать новых заказчиков.

Например, на базе ООО «Автодормашсервис», ООО «Ремспецтранс-1» и ООО «Ремдормаш» созданы сервисные центры ОАО «КамАЗ». Статус официального дилера крупнейшего отечественного производителя грузовой и специализированной техники, соответствующая квалификация персонала и оборудование позволяют обществам осуществлять гарантийный и пост гарантийный ремонт и ТО автомобилей данной марки не только дочерних обществ компании, но и сторонних клиентов. Еще одним перспективным направлением работы является установка тахографического оборудования и его обслуживание.

Участники совещания в Усинске посетили производственную базу в ООО «Ремспецтранс-2», познакомились с организацией работы, смогли обменяться опытом.

При подведении итогов пятилетки было отмечено, что реорганизация с выделением ремонтных функций позволила достичь снижения затрат по техобслуживанию и ремонту автотранспортной техники и оптимизации производственно-технических баз. Сами программы по ТО и ремонту стали более управляемыми и прогнозируемыми. За этот период в компании была разработана система отчетности ремонтных обществ с планируемыми производственными показателями, позволяющими реально оценивать эффективность их производственной деятельности. В новом году реализация «Стратегии развития в области ремонта и технического сервиса» будет продолжена.

Осуществление таких проектов позволяет ЗАО «Спецнефтетранс» оставаться лидером автотранспортной отрасли.

Слесарю слесарево!

Первому авторемонтному обществу исполнилось пять лет



В.Б. Касаткин, директор ООО «Автодормашсервис».

Пять лет – это не так уж много и для человека. А в истории предприятия – вообще мгновение. Чернушинский «Автодормашсервис» – предприятие молодое, создано в декабре 2009 года на базе ремонтных мощностей ООО «Чернушинское УТТ» и ООО «Дорос». Как говорится, тогда кесарю оставили кесарево, а автослесарю – слесарево...

Это «слесарево» во все времена считалось делом второстепенным и не престижным. Одно дело, рулить грузовиком и сверху поглядывать на букашки-малолитражки, и совсем второй сорт – лежать под этим самым грузовиком: масло на тебя течет, железяки тяжелые... Сплошная черновая работа, никакого тебе почета и уважения!

Но именно от «слесарева» дела зависит: выполнят ли транспортники и дорожники план. Помните, как в детском стишке: «Кто трусы ребятам шьет? Ну, конечно, не пилот...».

Было бы наивно полагать, что решение создать самостоятельное ремонтное предприятие, исключительно для того, чтобы поднять престиж профессии ремонтника. Хотя и это имело в виду тоже. Но все же во главе угла стояло дело.

Сегодня, спустя пять лет, можно говорить уверенно: это было единственно правильное решение. Транспортники и дорожники смогли повысить эффективность использования парка, значительно обновить технику. А созданное ООО «Автодормашсервис» получило возможность измерить эффективность «слесаревой» работы рублем, чего раньше никогда

не было. Так удалось оптимизировать затраты всех сторон – ремонтников, транспортников и дорожников.

Сегодня технологическая оснащенность «Автодормашсервиса» позволяет производить ремонт и техническое обслуживание автомобиля на высоком уровне. Но самое ценное – это не чудеса техники, а люди, которые здесь трудятся. Со вторых ролей ремонтники вышли на авансцену производства. Сегодня они – главное действующее лицо предприятия, а значит, и отношение к ним теперь совершенно другое. Уважительное.

5 декабря 2014 г. в ООО «Авто-

дормашсервис» состоялся скромный негромкий праздник. Все было просто, без пафоса. Пять лет – не такой уж и великий юбилей. Звучали поздравления и слова благодарности; лучшим работникам вручены награды. Директор В.Б. Касаткин, возглавивший пилотный проект ЗАО «Спецнефтетранс» в области ремонта, награжден Почетной грамотой компании. Все эти годы Владимир Борисович щедро делился своим опытом с коллегами из других регионов. И коллеги-ремонтники, помня об этом, приехали поздравить юбиляров с днем рождения. Пять лет – все только начинается!

Иван да Николай

Участок по ремонту агрегатов – святая святых «Автодормашсервиса», поэтому здесь работают исключительно опытные слесари, и у каждого из них свое, индивидуальное направление. Но из каждого правила, есть исключения. Братья Иван и Николай Петкогло работают в паре. Они ремонтируют мосты, – тут одному не управиться.

Семейный дуэт сложился пять лет назад. Каждый настолько хорошо знает свою партию, что понимает друг друга с полуслова.

Николаю и Ивану подвластен практически любой агрегат – сейчас они «настраивают» мост КамАЗа.

– Безопасность превыше всего, а от моста зависит и рулевое управление, и тормозная система, – убежден Николай.

Сегодня «Автодормашсервис» является единственным на юге Прикамья официальным сервисным центром ОАО «КамАЗ», поэтому Иван к высшему механическому образованию добавил и специальную подготовку по ремонту мостов, которую прошел на автогиганте в Набережных Челнах.

Еще одним коньком братьев является ремонт трансмиссии автомобилей практически любых марок.

– В работе важно все, но главное сделать ремонт на совесть, чтобы люди за рулем никогда не вспоминали тебя плохим словом, – единодушно Иван и Николай Петкогло.



Опытным автослесарям Ивану и Николаю Петкогло подвластен любой агрегат.

Комментарий

В Урае будет филиал

коллег бывает очень кстати.

Мы планируем начать выделение РММ в 2015 г., скорее всего, на правах филиала, как это было сделано в Когалыме в ООО «Ремдормаш». Уже начали работу по оптимизации мощностей, концентрации производства. Даже определились с названием будущего общества – «Авторемонтное предприятие» и с его адресом. Территорию УУТТ поделим без ущерба для стояночных мест. Сегодня нас пока один вопрос держит, – центральный склад.

Мы оказываем ремонтные услуги также и на сторону – ООО «Нефтедорстрой», и ТПП «Урайнефтегаз» ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь». Технику они нам обычно не пригоняют, а предоставляют узлы и агрегаты. Надеемся, эти объемы также перейдут в филиал. Кроме этого, мы рассматриваем вопрос создания мобильных ремонтных бригад, которые могли бы оказывать ремонтные воздействия прямо на объектах работ. Филиалу также будет передано содержание территории и зданий.

Учитывая опыт коллег, мы рассчитываем, что нам удастся объективно установить объемы реальной производственной программы по ремонту. Это позволит точнее определиться с необходимыми для этого мощностями, персоналом, тарифами. Вопрос штатной численности постараемся решить безболезненно. У нас около половины ремонтников – люди предпенсионного возраста.

В этом году мы хорошо обновили оборудование в РММ. В 2015 г. планируется сделать упор на приобретение диагностического оборудования.



■ **Е.Х. Хакимов,** главный инженер ООО «Урайское УТТ»:

– Такие совещания, как в Усинске, дают возможность увидеть перспективы развития компании, обменяться мнениями, обсудить проблемы. Нередко глаз «замыливается», и компетентное мнение



На базе РММ ООО «Урайское УТТ» будет создано авторемонтное предприятие.



Со спортом не поспоришь!

Семеро из десяти опрошенных считают, что самым значимым событием в общественной жизни ЗАО «Спецнефтетранс» в 2014 г. стала I межрегиональная спартакиада. И с этим трудно не согласиться.

Спартакиаду ждали, ею жили, к ней готовились. Состязания сразу же окрестили «олимпиадой», а г. Лангепас, где она должна была пройти, — «северным Сочи». Такую планку задали сами работники компании. Осталось только ее взять.

На сайте спартакиады мы вели обратный отсчет дням, оставшимся до начала состязаний. И вот, этот день наступил!

В Лангепас 27-28 сентября съехались сильнейшие спортсмены ЗАО «Спецнефтетранс». На победу были настроены все пять команд из четырех макрорегионов: «Западная Сибирь», «Республика Коми», «Пермский край», «Центр и Юг». Западная Сибирь, где работает девять «дочек» Компании (из 23), была представлена сразу двумя сборными. Атлетам предстояло выяснить, кто из них быстрее, выше, сильнее, кому достанется «золото» Лангепаса в пяти видах спорта: волейболе, мини-футболе, настольном теннисе, шахматах, плавании и в общекомандном зачете.

Прием на высшем спортивном и организационном уровне участникам спартакиады организовали хозяева праздника — коллектив ООО «Лангепасское УТТ», возглавляемый В.А. Некрашевичем. Лангепас сразил гостей и гостеприимством, и отличной спортивной инфраструктурой. Сразу видно, что отношение к спорту здесь очень серьезное. Иногда казалась, что в подготовке к спартакиаде принимали участие не только транспортники и волонтеры, но и весь город.

В церемонии открытия приняли участие более трехсот юных спортсменов и артистов. Перед дворцом спорта прошла ярмарка промысловиков из окрестных хантыйских поселков, состоялся костюмированный «Фестиваль дружбы народов». Центр города на пару дней превратился в настоящую «олимпийскую деревню», колорита которой добавили упряжка северных оленей и чум.

На трибунах яблоку не упасть. Поддержать коллег лангепасцы пришли семьями, автобусами прибыли болельщики из Когальма и Покачей. Сборную Прикамья вдохновляют четыре девушки-чирлидера в униформе с дудками, цветными помпонами и плакатами.

Пермякам удалось сколотить сильную команду на базе ООО «Дорос». Первые места в волейболе и шахматах, «серебро» на фут-корте и в плавании с «бронзой» в пинг-понге — в итоге «золото» в общекомандном зачете.

Второе место взяла «Западная Сибирь-2». К «золоту» в мини-футболе» спортсмены команды, сформированной на базе ООО «Дорстройсервис», добавили два «серебра» (волейбол и теннис) и две «бронзы» (шахматы и плавание).

Сборная «Западной Сибири-1» — два «золота» (теннис и плавание) и волейбольная «бронза» — на третьей ступеньке пьедестала. На четвертом месте команда «Центр и Юг» («серебро» в шахматах).

Несмотря на последнее место и всего одну единственную медаль — «бронзу» в мини-футболе, сборная Республики Коми поражала своим оптимизмом. Олимпийский принцип «Главное не победа, а участие!» в Лангепасе работал на все сто! Для всех собравшихся в этом городе спортсменов ЗАО «Спецнефтетранс» спартакиада стала настоящим праздником. И с этим, точно, не поспоришь!



Воспитатель чемпионов

Волейболом Николай Иванов увлекается с детства. В свои 54 дорожный мастер ООО «Дорос» (г. Чернушка) организует игру своих коллег прямо на площадке. В Лангепасе играющий тренер был капитаном не только волейбольной дружины, но и всей сборной Пермского края.

Трудовой путь начинал водителем в колхозе, а затем 28 лет отработал школьным учителем физкультуры на селе. Тренировал ребят, и хорошо это делал, раз его воспитанники много раз побеждали на районных соревнованиях по разным видам спорта.

Последние три года Николай Геннадьевич прививает любовь к спорту коллегам-дорожникам. В команде Иванова на спартакиаде «засветились» директор «Дороса А.К. Галиханов, а начальник АБЗ А.И. Матвеев раскрылся сразу в трех видах спорта — плавании, мини-футболе и волейболе.

Вместе с Н. Ивановым к сетке на спартакиаде выходили и его дети — Олег и Ирина, работающие в «Доросе» дорожными мастерами.

Большой опыт тренерской работы Иванова, упорные тренировки, настрой позволили команде Прикамья взять «золото» Лангепаса.