

Итоги полугодия
стр. 2

Путевка-автомат
стр. 6-7

Пятилетка НСЖ
стр. 8

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

В ДВИЖЕНИИ СИЛА!

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ЗАО «СПЕЦНЕФТЕТРАНС»

ТЕМА НОМЕРА

«Капри» - на старте в будущее

Новый завод полуприцепов компании «Спецнефтетранс» станет самым современным в России



■ **А. А. САМСОНОВ,**
директор ЗАО «Капри»:

— Еще лет десять назад в стране было всего четыре крупных завода, выпускающих массово технику для перевозки наливных грузов, а сегодня их десять. Появляются новые, много старых производств переформируются под выпуск современной техники. При этом емкость рынка существенно не увеличилась.

Кроме этого, российский рынок уже знаком с современной импортной техникой, идеально ровными и очень качественно окрашенными корпусами, сроком службы более двадцати лет без протечек. У мировых лидеров в этой области считается обычной практикой «выкатывать» под бочкой по два-три шасси.

Все это приводит к тому, что требования потребителей к отечественной технике растут. Главную роль играет качество и надежность, все большее значение имеют дизайн и внешняя привлекательность. Идет постоянная борьба за качество, стоимость, вес, сервис. Для того, чтобы просто удержать свою долю рынка, необходимо не только улучшать имеющиеся модели, но и предлагать новые решения и продукты. И это надо делать в непрерывном и напряженном режиме.

Все это подвело нас к пониманию, что модернизация производства и развитие технологий завода давно назрели. Без этого говорить об удержании ЗАО «Капри», которое в 2017 г. вошло в состав Группы компаний «Спецнефтетранс», доли рынка, которая на сегодняшний день составляет около 7 %, а тем более рассчитывать на серьезное, качественное увеличение доли рынка, невозможно.



Производитель работ А. Грабовский (слева) и геодезист В. Щерба ведут трассировку стройплощадки нового завода ЗАО «Капри».

От центрального офиса «Капри» на проспекте Обуховской обороны до стройплощадки завода в Тосненском районе – тридцать километров. По питерскому трафику езды на сорок минут.

По дороге заместитель директора ЗАО «Капри» по экономике и финансам **А. В. Жигало** рассказывает о проекте.

Если в двух словах, то у завода полуприцепов две причины для строительства нового производства, и обе – главные. Первая – надо модернизировать технологию, вторая – аренда участка, на котором сегодня располагается предприятие, истекает в мае 2022 г.

■ Вместо Радищева

Никольское – небольшой, тысяч на двадцать, городок с рабочей закалкой. В начале XVIII века здесь обосновались крестьяне-каменотесы, переселенные по указу Петра I на строительство Петербурга. «Капри» – не первый завод, который переезжает сюда. В советские годы градообразующим предприятием для Никольского было «производство № 2» завода им. Калинина. В шестидесятые сюда из Ленинграда была вынесена вся взрывоопасная часть этого оборонного предприятия. В восьмидесятые на производстве взрывателей для ракет, «Градов» и ПЗРК «Игла» работал каждый десятый житель города. Само собой, оно остается секретным до сих пор.

Сегодня город известен также плиткой «Нефрит-Керамика», заводом по производству фейерверков и прочих шутках. А в 2021 г. должна выдать первую продукцию новая площадка «Капри».

— Хочется построить современный, высокотехнологичный, внешне красивый завод, который станет лицом компании, – говорит А. Жигало.

Повествование Андрея Владимировича, хотя и не в жанре сентиментального путешествия Радищева из Петербурга в Москву, зато весьма содержательное и по существу.

Деловая пресса добавляет огня: строительство новой производственной площадки «Капри» станет визитной карточкой и для региона. В сентябре прошлого года газета «Коммерсантъ С.-Петербург» сообщила: проект поддержан на Инвестиционном совете Ленинградской области под председательством губернатора **Александра Дрозденко**.

«Это значит, – заявил губернатор, – что вам («Капри». – «Ъ») предоставлена возможность напрямую обратиться за помощью. Например, у нас есть Фонд по развитию промышленности Ленинградской области – они могут оказать содействие в решении этих во-

просов (получения разрешения на строительство. – «Ъ»).

На заводе этот шанс не упустили. В феврале сайт областной администрации проинформировал: на XVIII Российском инвестиционном форуме в Сочи правительство Ленинградской области и ЗАО «Капри» заключили соглашение о строительстве нового автоматизированного производства с использованием роботизированных процессов и цифровым проектированием.

В мае уже наше, корпоративное издание группы «Спецнефтетранс» сообщило: «Строительство нового завода «Капри» вступает в активную фазу».

И вот мы едем на стройплощадку, чтобы рассказать нашим читателям, каким будет новый завод.

■ На стройплощадке

Вдоль Ульяновского шоссе, на выезде из Никольского в сторону трассы Москва – С.-Петербург территория индустриального парка «М10». За забором из металлического профнастила – будущее «Капри». Своим названием эта, специально организованная для размещения новых производств территория, обязана все

■ «Пермское транспортное предприятие» по итогам первого полугодия перевыполнило все ключевые показатели деятельности.

Производственная программа перевыполнена на 7 тыс. маш.-ч. По собственному транспорту перевыполнены показатели объема перевозок на 1 тыс. тонн и грузооборота на 1,3 млн ткм. Доходы от транспортной деятельности выполнены на 105 %. Производительность труда – на 106 % к плану.

Перевыполнению плана способствовало увеличение объема перевозок фасованной продукции для «ЛЛК-Интернешнл», повышение маржинальной прибыли и рентабельности по привлекаемому субординальному транспорту, более интенсивное использование заказчиками специальной техники с высокими тарифами, а также мероприятия по снижению расходов.

■ С юга – на север. ООО «Урайское УТТ», дислоцирующееся на юге Ханты-Мансийского АО, создает транспортный участок за 1,7 тыс. км, на Ямале.

Предприятие признано победителем в отборе АО «Мессояханефтегаз» по обслуживанию оперативным транспортом на 2020-26 гг. на Пякхинском месторождении. Объем производственной программы составляет около 133 тыс. маш.-ч. Для обслуживания приемосдаточного пункта нефти предприятие приобретает технику в количестве семи единиц: погрузчик, АКН, «АРОК», ГПА, «Трэкол» и два самосвала.

■ В ООО «Ремдормаш» ведут поиск новых направлений деятельности.

Одно из них – обслуживание автомобилей Mercedes. Об обучении своих специалистов ремонту и обслуживанию автомобилей данной марки общество изначально попыталось договориться с ПАО «КамАЗ», но получило отказ, поскольку для этого необходимо быть сервисным центром «Mercedes». Данный аргумент сибирякам показался неубедительным. И они решили подковать немецкую «блоху».

В настоящее время специалисты общества самостоятельно, под руководством и.о. главного инженера, с участием ПТО и производственного ИТР, изучая имеющуюся техническую литературу, проводят ремонт и ТО автомобилей Mercedes.

— Кроме этого, – сообщил директор «РДМ» **Г. В. Чофу**, – достигнуто соглашение по разработке программы обучения по типам дорожно-строительных машин: «HAMM», «Vogle», «TITAN-Volvo», «Bomag» и установок «Madpatcher».

В настоящее время совместно с дорожниками «Дорстройсервиса» рассматривается рентабельность данного проекта. По достижению согласия обучение специалистов будет проводиться после окончания сезона дорожных работ в зимнее время.

■ «Нижеволжское УТТ» приобрело новую технику для обслуживания газопровода «Точка выхода на берег» – ООО «Ставролен».

Заказчик – «ЛУКОЙЛ-Транс», заключая по результатам тендера новый трехлетний договор, изменил номенклатуру привлекаемой техники. В связи с этим, были приобретены экскаватор-погрузчик JSB 4CX, автокран КС-55726 (25 т) на шасси «КамАЗ-43118» и самосвал грузоподъемностью 19 т на шасси «КамАЗ-6522-53».

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ В ООО «Дорстройсервис» проведена большая организационная работа в рамках создания ООО «Дорожно-транспортная компания «Ямал».

— Для обеспечения бесперебойной работы «ДТК Ямал» передан полный комплекс технических ресурсов, включающих в себя автотракторную технику, жилые городки, оборудование и средства малой механизации, — всего более 120 единиц, — сообщил ведущий инженер ТО «Дорстройсервиса» А. Л. Дехант, — а также персонал в количестве 99 человек.

■ В первом полугодии ООО «АТП-Спецнефтетранс» активизировало работу по поиску новых рынков.

Общество приняло участие в 19 тендерах, из которых удалось победить в двух — на перевозку нефтепродуктов на АЗС «Газпромнефть» в Нижегородской области (на 7 ед. ТС) и Краснодарском крае (на 5 ед. ТС).

Кроме того, по договору субподряда с ЗАО «Нижевожское УТТ» с февраля общество оказывает услуги по перевозке НСЖ в Волгоградской области. По данному направлению планируется увеличение объемов и повышение эффективности использования задействованного транспорта.

■ ООО «Нефторстрой» первое полугодие отработало с перевыполнением плана.

План по доходам выполнен на 103,1 %, по чистой прибыли — 101,9 %. При реконструкции магистрального нефтепровода для ПАО «Транснефть» обществом было построено 4,2 км лежневых дорог с укладкой прослойки из НСМ и отсыпкой полотна грунтом в труднопроходимой болотистой местности, вдоль трассы действующего магистрального нефтепровода «Красноленинск — Шаим — Конда» диаметром 820 мм.

С мая выполняются работы по реконструкции автодороги ТПП «Урайнефтегаз» — «Убинка — Даниловка» автодороги Лазаревского месторождения в рамках которой производится отсыпка земляного полотна и устройство щебеночного покрытия из шлакового щебня. Также во втором квартале общество приступило к работам на объектах г. Урай, где заказчиком выступает управление ЖКХ муниципалитета.

— В рамках инвестиционной программы обществом уже приобретены фронтальный погрузчик HITACHI ZW310-5A с объемом ковша 4,5 м³, гусеничный экскаватор HITACHI ZX 240-5G, грунтовый каток HAMM-3518, самосвал MERSEDEC-BENZ ACTROS, — сообщил директор В. П. Моряков. — Своевременное поступление новой техники поможет досрочно завершить запланированные объемы работ.

■ «Лангепасское УТТ» столкнулось с недостатком кадров.

Фактическая среднесписочная численность основного производственного персонала ниже бюджетных показателей на 51 чел. Как сообщил заместитель директора по эксплуатации А. А. Абдрахманов, это стало основной причиной того, что в первом полугодии программа работы автотранспорта была выполнена на 96,4 %.

КИП по транспорту, задействованному в рабочий день, в отчетном периоде сложился на уровне 0,72. В первую смену, в рабочий день, производился выпуск на линию 324 единицы АТС, в том числе 250 единиц собственных и 74 — по субподряду.

Сложные задачи — новые возможности



Об итогах работы компании в первом полугодии 2019 г. мы попросили рассказать заместителя генерального директора ЗАО «Спецнефтетранс» по производству В. А. Балаева:

— Производственная программа по транспорту выполнена на 100,3 % и составила свыше 8,7 млн машино-часов. Перевезено около 900 тыс. т светлых нефтепродуктов, объемы отсыпки составили свыше 1,1 млн м³, капитально отремонтировано около 800 тыс. м² дорог и площадок.

Практически все общества компании, за исключением нескольких транспортных предприятий и общества «Дорос», отработали лучше по сравнению с тем же периодом прошлого года. Есть все основания говорить, что год мы будем заканчивать с результатами, близкими к итогам 2018 г.

— Какие общества следует отметить в первую очередь?

— По транспортникам — это «Пермское транспортное предприятие», «Когалымское УТТ» и «Нижевожское УТТ». В апреле «ППП» отыграло трехлетний тендер по «ЛЛК-Интернешнл». К имеющимся объемам перевозок добавилась доставка фасованных масел из Н. Новгорода.

«Урайское УТТ» расширило сотрудничество группы наших предприятий с АО «Мессоха-нефтегаз» — победа в тендере по оперативному транспорту для Пяяхинского месторождения на 2020-26 гг. Там пока будет небольшая группа техники — семь машин, но мы надеемся, что обществу удастся в будущем расширить фронт работ.

«Дорстройсервис» и «Нефторстрой» зашли на новые серьезные объемы капстроительства и капитального ремонта в Западной Сибири и идут с хорошим выполнением. Кроме этого, «Нефторстрой» обновил парк техники, битумное хозяйство, лабораторию АБЗ. В «Дорстройсервисе» расширили лабораторию, пристроив новый корпус, закупили новое оборудование. «Дорос» также обновил оборудование лаборатории.

«Транс-Строй» этим летом вернулся на строительство и ремонт дорог в Усинске, чем не занимались более двух лет. Закупили материалы, реанимировали АБЗ, железнодорожный тупик и асфальто-укладочный комплекс. Работают по ремонту улиц и дворов, плюс реализуют асфальтобетонную смесь Усинскому ДРСУ. По результатам принятых работ общество получило благодарственное письмо от главы Республики Коми С. А. Гапликова.

При этом следует отметить, что в первом полугодии «Транс-Строй» столкнулся со значитель-



Фото: А. В. Конойко (ООО «Лангепасское УТТ»)

ным снижением объемов работ.

— С чем это было связано?

— Заказчиком на 15 % (на 78 км) была сокращена программа по строительству автозимников. Кроме этого, изменение программы подготовительных работ к бурению привело к невыполнению плана по отсыпке кустовых площадок для ТПП «ЛУКОЙЛ-Усинскнефтегаз» на 25 % — это 186 тыс. м³. Площадки не были завершены, поскольку не был определен подрядчик по бурению и, соответственно, не было понимания, какой конструктив будет в верхних слоях. Ресурсы были вложены, а объекты не сданы. Сейчас вопрос решается.

Несмотря на эти сложности, хочется отметить, что «Транс-Строй» показывает лучшие результаты за последние три года. В этом году они хотя пока и не выполняют план, но не допускают убытков. Во втором полугодии ожидается увеличение объемов по капстроительству.

Предприятие постепенно прирастает объемами и повышает свою эффективность. Меняется подход, проводится тщательный анализ каждого объекта, работы стараются выполнять своими силами. Если брать субподряд, то внутри группы. В этом плане «Транс-Строй» для строительства автозимников привлекает технику «Усинского ТТУ». Это позволяет не «вскармливать» себе конкурентов. По такой же схеме «Нефторстрой» активно взаимодействует с коллегами из «Урайского УТТ».

— В начале беседы Вы сказали о резком снижении объемов работ у чернушинских дорожников.

— У «Дороса» сократились объемы по основным заказчикам — ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» и КГБУ «УАД и Т» Пермского края. Кроме этого, в зимний период, в связи с неблагоприятными погодными условиями, общество понесло дополнительные затраты. Плюс в работе находятся объекты, закрытие которых будет происходить в IV квартале. Это объемы по реконструкции и освещению улиц в г. Муравленко, обход п. Куеды, объекты по капремонту региональных дорог.

Также выявился ряд ранее

скрытых, структурных проблем. Вроде бы все было хорошо, а по закрытию ряда крупных проектов не получили ожидаемой экономической эффективности. Стали разбираться, оказывается, техника старая, с такой нельзя заходить на новые проекты. Отсутствие собственных карьеров сказывается на себестоимости. Вскрылись и какие-то сомнительные взаимоотношения с некоторыми поставщиками и субподрядчиками. По факту общество не могло исполнять большую часть работ, связанную с обустройством месторождений, и, чуть чего коснись, сразу бежало за субподрядом.

При этом и действовавшим руководством по ряду проектов был принят ряд не бесспорных, с точки зрения экономики, решений.

Сегодня заказчик требует максимальной прозрачности — покажи, что у тебя есть, какой у тебя опыт, какие лицензии, какой уровень ответственности в СРО, как к тебе относится банк. Если этого нет, то до тендера тебя просто не допустят. Поэтому надо развиваться, надо выбрать направление, усилить его, показать заказчику, победить на тендере, а потом доинвестировать необходимые ресурсы.

Перед новым руководством «Дороса» стоит серьезная задача — привести суть своего предприятия к потребностям заказчиков, расширить спектр услуг, минимизировать сторонний субподряд. Дорожное общество должно реально выступать генподрядчиком — выполнять большинство работ своими силами, иметь достаточный собственный производственный потенциал. Не хватит сил — привлеки дополнительные ресурсы, желательно коллег, но суть должна оставаться у нас.

— Как идут работы по созданию на Ямале дочернего дорожно-строительного общества?

— О создании в этом перспективном и динамично развивающемся регионе своего форпоста в компании «Спецнефтетранс» задумались уже дано. Все понимают, насколько непросто в условиях Крайнего Севера с нуля организовать производственную деятельность. Сложные сами по себе вопросы

формирования производственных и ремонтных мощностей, базирования предприятия, проживания, набора персонала затруднены как природно-климатическими условиями, так и крайней ограниченностью ресурсов в этом регионе.

Исходя из этого был избран вариант, позволяющий с наименьшими рисками создать за Полярным кругом максимально комфортные стартовые условия для нового предприятия. Оно начнет работать при поддержке дочерних обществ компании «Спецнефтетранс», уже действующих в Ямальском регионе, — ООО «Дорстройсервис» и ООО «Когалымское УТТ». По большому счету, это пример бизнес-инкубирования внутри компании.

На данный момент завершается оформление документов ООО «ДТК-Ямал», прежнее название этого предприятия ООО «УТТ-1», и регистрация в Тазовском районе ЯНАО. В сентябре пройдет передача людей и техники от «Дорстройсервиса». Потребность нового общества в технике составляет 87 единиц ТС, часть планируется приобрести в рамках дополнительной инвестпрограммы. От «Когалымского УТТ» новому предприятию будет передано несколько единиц АТС, каркасный пневмоарочный ангар, площадью 280 м², прошедший испытания суровыми условиями полуострова Таймыр, и мехвагон-мастерская с оборудованием. Это позволит проводить обслуживание и ремонт техники зимой в комфортных условиях.

Особую надежду компания возлагает на опыт и поддержку «Дорстройсервиса», у которого новое общество в ноябре выйдет по субподряду на строительство автозимников. Фронт работ ориентировочно составляет около 600 млн рублей.

Задача, которая стоит перед «ДТК-Ямал», — не подвести коллег и компанию, качественно отработать зиму, стать на крыло, прирасти портфелем заказов на летний период. Сезонной просадки в объемах работ быть не должно.

— Спасибо за интервью.

Беседу вел Олег ОПУТИН.

ИНВЕСТИЦИИ

Обновляем парк и производство



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

— За первое полугодие дочерними обществами компании было приобретено 200 единиц техники на общую сумму 664 млн рублей без НДС, при годовом плане 432 единицы на сумму 1 млрд 248 млн.

В июле инвестпрограмму компании были внесены корректировки, что привело к ее увеличению до 1 млрд 661 млн рублей.

Одним из значимых инвестпроектов является новый завод ЗАО «Капри». Договор на строительство находится на этапе согласования. Мы всячески его ужесточаем, чтобы строительство было завершено в срок и в том качестве, которое нам требуется.

Мы надеемся, что ситуация, складывающаяся сегодня на рынке перевозок СНП, на реализацию проекта не повлияет. Если в целом смотреть на этот рынок, то по данным, предоставленным руководством завода, идет небольшой, на 2-3 % ежегодный прирост. В слу-

чае принятия на государственном уровне ряда документов ограничительного характера (что ожидается), требования к провозным мощностям повысятся, а значительная часть действующего парка им соответствовать не будет.

Кроме этого, из года в год ужесточаются требования по сохранности перевозимого груза со стороны заказчиков перевозок, что уже приводит к более активному обновлению парка.

Сегодня доля заказов группы «Спецнефтетранс» в объемах производства «Капри» составляет около 20 %. Завод, как и до вхождения в состав холдинга, сориентирован на удовлетворение потребностей внешних заказчиков.

Насколько проект значим с точки зрения диверсификации бизнеса компании? Годовой оборот ЗАО «Капри» сегодня составляет менее процента от оборота всей группы компаний «Спецнефтетранс», это не такие большие объемы. Куда важнее другое. Поскольку мы занимаемся перевозками в сегменте СНП, проект позволит нам строить и оснащать наших перевозчиков современными, качественными полуприцепами, отвечающими жестким нормам законодательства, интересам собственников грузов и самых требовательных перевозчиков. Производство ем-



Приобретение автокрана «KC-65715» грузоподъемностью 50 т и стоимостью более 20 млн рублей для работы на объектах Пермского НПЗ стало одним из наиболее значимых приобретений ОАО «ПТП» в рамках инвестпрограммы-2019.

костей со встроенными заводскими опциями — с электронной пломбировкой, системой наблюдения, фиксацией уровня топлива, поможет нам стать более конкурентоспособными на этом рынке услуг.

В этом году компания так же, как и в предыдущие несколько лет, участвует в программах господдержки автопроизводителей. Следует отметить, что год от года становится сложнее войти в программу и соответствовать ее требованиям, которые включают в себя и своевременное и точное предоставление отчетности по лизинговому договору.

Соглашением этого года нам гарантировано получение ком-

пенсаций денежных средств по 69 единицам колесной техники. На сегодняшний день уже заключено 42 единицы, 23 из них получено, и мы подали по ним заявки. Пока получены субсидии по семи на общую сумму 2 млн рублей. У нас нет оснований полагать, что мы не выполним заявленные показатели.

О продлении программы субсидирования льготного лизинга строительно-дорожных, коммунальных, лесозаготовительных и снегоболотоходных машин правительством было объявлено только в середине июня. В данный момент мы ожидаем поступления финальной версии соглашения.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ **Лето стало для ООО «Автомашсервис» периодом проверок.**

В июне общество успешно прошло проверку управления ФСБ России по Пермскому краю на соблюдение условий действия лицензии по осуществлению деятельности по оказанию услуг с использованием криптографической защиты информации. Это дало предприятию возможность продолжать работы по установке и обслуживанию тахографов. Данная услуга востребована на юге Прикамья, поскольку ближайший сервисный центр находится за 230 км, — в краевом центре. В августе общество подтвердило статус корпоративного дилера по сервису ПАО «Камаз» и прошло сертификацию по услугам в сфере ремонта и технического обслуживания АТС.

■ **ООО «Авторемонтное предприятие» наращивает объем сторонних заказов.**

С выделением в самостоятельное общество, «АРП» в первом полугодии заключило договоры не только с основными заказчиками — ООО «Урайское УУТ» и ООО «Нефтедорстрой», но и еще с 29 сторонними организациями. Для сравнения: в статусе филиала «Урайского УУТ» в 2018 г. было заключено всего шесть договоров по ТО и ремонту. В бизнес-плане на 2019 г. доля сторонних заказчиков составляет 5 %, фактически же за первое полугодие этот показатель составил 5,8 %.

Этому способствует высокая техническая оснащенность производства станочным, обкаточным, диагностическим оборудованием и квалифицированными специалистами, наличие гарантийных обязательств, большой ассортимент запчастей на складе по ценам ниже, чем сложились в Урайском регионе.

В результате, выработка на одного работника основного производства составляет 87,4 %. Проводится дальнейшая работа по ее повышению: оптимизируется ремонт узлов и агрегатов без демонтажа с автомобиля, что значительно сократит сроки ремонта. Ведется работа по увеличению номенклатуры, контролируется наличие необходимых запчастей и материалов на центральном складе, что также сократит время простоя техники в ремонте.

■ **«Пермское ремонтное предприятие» продвигается на рынок услуг для внешнего заказчика.**

— Во втором квартале, — сообщает директор «ПРП» **С. А. Васильев**, — подписан договор по ремонту и обслуживанию ООО «Сельта» (Ритейл сеть — «Магнит»), а также с перевозчиком СНП ООО «НефтепродуктСервис». Также был выигран госконтракт по ремонту ДВС КАМАЗ для ФКУ ИК-9 ГУФСИН России по Пермскому краю.

Достигнуты предварительные договоренности по сотрудничеству с заводами-производителями «Меркатор» (коммунальная техника) и «Volgabus» (автобусы). Их представители уже посетили «ПРП» в рамках инспекционного контроля.

С целью продвижения услуг предприятия в Пермском регионе, а также для сплочения коллектива и пропаганды здорового образа жизни, команда «ПРП» приняла участие в популярном экстремальном кроссе «Стальной характер».

ОПЫТ

Экономика ремонта



■ **Р. А. КОНЬКОВ,**
директор ООО «Ремспецтранс-1»:

— По уставу «Ремспецтранс-1», как и любая коммерческая организация, должен приносить прибыль. При этом мы были созданы для оказания качественных авторемонтных услуг внутри группы «Спецнефтетранс» по минимальной цене. В тариф для основного заказчика — «Когалымского УТТ» — у нас заложен всего 1 % рентабельности. И главный показатель для нас — степень удовлетворенности главного заказчика качеством ремонтных услуг.

А коммерсант так не работает. Для него важна его прибыль, а не прибыль его заказчика, не дружественные отношения.

Три года назад, когда я возглавил предприятие, то предлагал поднять стоимость нормо-часа, но быстро понял, если буду продолжать настаивать на увеличении, заказчик просто урежет количество часов. Денег-то у него больше не станет. Так, в пределах бюджета, мы и работаем.

Более того, заказчик все равно ищет и находит варианты снизить затраты на ремонт. В прошлом месяце УТТ, по моим предварительным данным, сэкономило на нас около 2 млн рублей. Часть ремонтных работ, мы это видим по уве-

личению реализации запчастей, заказчик выполнил собственными силами, с привлечением водительского состава. Для предприятия и компании это плюс. Но я как бизнес-единица не получил запланированного дохода. Как это компенсировать?

Первое — оптимизация затрат. Эта работа идет постоянно. Отказываемся от ненужных поездок, аренды излишних площадей, снижаем расходы по коммуналке — везде установили счетчики.

В конце минувшего года мы с коллегами из ООО «Ремдормаш» реализовали проект по концентрации производства. Цель — ликвидировать дублирование ремонтных участков на ряде удаленных баз. Изначально я к этому проекту отнесся скептически, пока не увидел предварительных результатов. Да, кое-где в объемах работ мы потеряли, но, когда на проект посмотрели в свете оптимизации затрат, то увидели, что мы, не арендуем базу, не платим коммуналку, не держим излишнее количество людей.

Концентрация позволила изменить оргструктуру, объединить ремонтные подразделения в Когалыме на базе СЦ «Камаз». Это положительно повлияло на оптимизацию численности управленцев и финансовый результат. Доходы за шесть месяцев по сравнению с первым полугодием прошлого года выросли на 9 %. При этом затраты на аренду зданий снизились на 4 %, на коммунальные услуги — на 22 %.

Параллельно ведется работа по снижению доли субпод-



«Ремспецтранс-1»: главный показатель — степень удовлетворенности заказчика качеством услуг. Фото: А. Гуцин.

ряда в производственной программе общества. По первому полугодью затраты на субподрядные услуги составили 7,4 млн рублей при плане 13,2 млн.

По основному заказчику мы стараемся все вопросы закрывать оперативно. Кроме ТО и ТР, занимаемся содержанием и ремонтом зданий и сооружений, оказываем услуги по койко-местам. В сентябре будем вводить в эксплуатацию базу по ул. Ноябрьской в Когалыме. Реконструировали отопление, освещение, кровлю, заменили окна. Там сейчас теплая стоянка, диспетчерский вагончик. Без серьезных капложений довели до ума объект, который ранее простаивал. Его ввод позволит «Когалымскому УТТ» развить концентрацию техники на центральной базе и оптимизировать процесс выпуска ТС на линию.

Второй момент — поиск и привлечение новых заказчиков. Сегодня более 20 % мы зарабатываем «на стороне». Подход к каждому контрагенту — их более двух десятков — индивидуальный. И по тарифам, и по срокам оплаты. Например, для «ЛУКОЙЛа» отсрочка платежа до 50 дней. Если говорить о «БКЕ-Евразия», то мы понимаем, что они завязаны на нефтяниках, и тоже идем навстречу по отсрочке. А есть небольшие фирмы, частные, там гарант безопасности — предоплата.

Сейчас мы работаем подекадно. В первую декаду у нас нельзя продохнуть — цеха забиты техникой основного заказчика. Вторая — уже посвободнее. В третью декаду, когда у УТТ бюджет заканчивается, мы уделяем больше внимания сторонним заказчикам, — нам свою производственную программу нужно выполнять.

Начало на странице

1

«Капри» – на старте в будущее

той же дороге, по которой Радищев проехал почти 230 лет назад, – федеральной автодороге М-10 «Россия».

Пока охрана на проходной решает вопрос по пропускам, есть возможность осмотреть площадку, на которой в июле был забит первый колышек. Участок в три гектара как на ладони. Слева от проходной – несколько вагончиков-бытовок строителей, к ним ведет временная дорога, выложенная из железобетонных плит. Справа вырывается и идет прямо на нас фронтальный погрузчик, вываливает из ковша пару кубов грунта и отправляется за новой партией. В глубине площадки бульдозер наступает на кучу привозного песка. У экскаватора, наоборот, небольшая передышка, – самосвалы, задействованные на вывозе грунта, еще не вернулись с полигона. Воспользовавшись случаем, он притаился за стеклами железобетонных колодезных колец и штабелем пластиковых гофротруб для будущей канализации.

Десятка полтора рабочих-пехотинцев в оранжевых жилетах и касках рассыпалась по всей площадке. Одни работают на складе стройматериалов под открытым небом, другие ведут трассировку сетей на местности, третьи завершают строительство ограждения из сетки-рабицы. Все выглядит размеренно-буднично, даже неспешно. Но это пока.

– На днях придет еще шесть единиц техники, которая будет заниматься прокладкой сетей водоснабжения и канализации, – рассказывает производитель работ **Алексей Грабовский**. – Мы начнем двумя линиями параллельно прокладывать вдоль будущего здания. К концу недели здесь будет работать порядка десяти единиц техники и сорока человек.

■ В штабе стройки

В штабном вагончике строители разворачивают перед нами масштабы предстоящих работ и замыслов. Топографический план со зданием будущего завода в центре исчерчен линиями и пунктирами всех цветов радуги. Синий – это вода, зеленый – ливневка, коричневый – бытовая канализация. Свой колор у теплотрассы, кабельных и прочих сетей.

Здания производственного и административно-бытового корпусов завода по технологии строительства относятся к классу быстровозводимых. Несущий конструктив – железобетонные колонны, которые будут обшиты сэндвич-панелями. Общая площадь – около 8 тыс. м². Длина – 154, ширина – 56, высота – 13,5 метров. На месте штаба строительства будет парк готовой продукции.



В штабе стройки: А. Жигало (слева) и В. Зелепуга обсуждают ход строительства.

■ Слово автоматизации

Но, как говорится, лучше один раз увидеть, и уже в офисе «Капри» эскизы и генплан будущего завода на компьютере разворачивает **Д. Белоусов**.

Дмитрий Анатольевич пришел в проект в декабре, когда ситуация, как он сам выражается, была на низком старте – заключен предварительный договор купли-продажи земельного участка.

– За это время было произведено проектирование, получена вся исходно-разрешительная документация. Разработчики предлагали каркас здания целиком из ж/б, но в итоге были оставлены железобетонные несущие колонны, кровлю заменили на мягкую – металлические фермы, профлист, несколько слоев утеплителя и мембрана. Это дешевле и эстетичнее. Одним словом, стандартное решение для объекта промышленного строительства.

В цехах (спасибо автоматизации) будет поддерживаться необходимый и комфортный режим температуры, вентиляции, освещения. Помимо источников искусственного освещения, проектом предусмотрено размещение на крыше зенитных фонарей.

Судя по эскизам, здание

АБК со стеклянным фасадом будет просторное и светлое. На первом этаже – раздевалки для работников прямого производства, душевые, комната отдыха. Здесь же кабинеты начальников цехов и ОТК, склад спецодежды, выход в цеха. На втором – «мозг» компании – заводоуправление.

Если непосредственно о технологии, то пока только крупными мазками. При разработке технологического проекта поставлена задача – максимально автоматизировать процессы. Это позволит сделать производство эластичным, настраивать его под потребности рынка. Первая линия нового завода – это раскрой и подготовка материалов. Второй блок – сборочное производство. И третий узел – покраска и финишная сборка.

Поставка и монтаж оборудования начнется в середине следующего года. Проблем с комплектацией оборудования нет. Самый длительный срок поставки – год – для прессы, который позволяет изготавливать днища и перегородки для бочек методом комбинированной штамповки.

В общей сложности, на оборудование и новые технологические решения будет направлено полмиллиарда рублей. На «Капри» будет самое современное производство алюминиевых цистерн в России.

■ Романтик с «Лейкой»

Первым делом на стройплощадке будут выполнены самые грязные работы – инженерные сети и благоустройство. Параллельно пойдут работы по фундаментам. Когда по сетям будет уложен черновой слой асфальта, строители начнут возводить каркас здания.

На стройплощадке **Владимир Щерба** на пару с тахеометром «Лейка» контролирует ход разбивки сетей. Он также в ожидании серьезной работы по фундаментам:

– После сетей начнем выносить оси, по ним будут лить фундаменты и тогда нужен будет глаз да глаз! Точности совсем другие будут, – говорит геодезист и тут же поясняет. – Сейчас допуски поболее, земля нам такую возможность дает... Монтаж забора по топографии – в пределах 20 см. А когда пойдут фундаменты, анкера будем устанавливать, то там максимальный допуск – 5 мм. А в метро допуски еще жестче – не более 1-2 мм.

Помимо Минского метростроя, у Владимира за плечами строительство жилья в Новом Уренгое, дорог, путепроводов в Новороссийске, литейно-прокатного комплекса на 1,5 млн тонн в год в Туле. За десять лет побросала его профессия...

– Зато будет о чем детям и внукам рассказать, когда пойдут, – улыбается он. – На «Тулачермет» только земляных работ было на 900 тыс. кубов. Одних геодезистов человек двадцать. Наша профессия немного романтичная, но требует точности и внимания.

– До зимы планируется уложить сети, подготовить основание асфальта, заложить фундаменты, – рассказывает **Д. Белоусов**. – За зиму должны смонтировать колонны и фермы, установить сэндвич-панели и кровлю. А уже весной приступим к внутренним работам – инженерии и отделке. На этот период – завершение монтажа корпуса и запуск всей сетей – придется самый пик работ, – число строителей на объекте вырастет до 100-120 человек. К благоустройству объекта планируется приступить в середине лета. Окончание строительства – 1 сентября 2020 г.

■ Внимание к деталям

Все большего внимания стройплощадка требует и от заказчика. Строительство еще не началось, а изменения в проекте уже пошли. И это хорошо, что вносятся они до начала работ.

Новый завод «Капри» – это, конечно, не «Камаз», но проработка проекта и качество строительных работ не должны зависеть от масштабов будущего машиностроительного завода.

– Уже в процессе рассмотрения проекта был предложен ряд изменений, – рассказывает **А. Жигало**, – например, водяную систему пожаротушения заменили на порошковую. А в связи с тем, что поставщик газа изменил согласованное ранее место подключения, котельная из отдельно стоящего здания «переедет» в пристройку к корпусу завода. Это дешевле, чем тянуть трубу от новой точки ввода.

Вдобавок, это вам подтвердит каждый специалист, газопровод высокого давления перед окнами офиса, с точки зрения безопасности, – не самое оптимальное решение. Тем более, что на том участке, как было видно на топографическом плане, и без этой трубы очень высокая плотность сетей – и теплотрасса, и канализация, и кабели связи, а их периодически приходится вскрывать, ремонтировать.

– Подрядчик по строительству будет заниматься только возведением здания, – поясняет **А. Жигало**. – Поставку технологического оборудования, его монтаж и пусконалад-



Эскиз административно-бытового и производственного корпусов нового завода «Капри».

Продолжение на стр.

5



Новый полуприцеп для перевозки битума был представлен ЗАО «Капри» на XIX международной выставке оборудования и технологий для нефтегазового комплекса «Нефтегаз-2019» в Москве и вызвал большой интерес.

ку будет осуществлять специализированная инжиниринговая компания.

Мы решили посмотреть этого подрядчика в деле и поручили смонтировать участок по изготовлению и сборке алюминиевых и стальных крышек на действующей площадке завода в Павлово. Для этого участка в лизинг в июле было приобретено два станка. Это позволит нам уже сейчас, не дожидаясь запуска нового производства, улучшить конструктив бочек и снизить затраты, отказаться от закупа крышек на стороне. Новый участок планируется запустить уже в третьем квартале.

■ Алюминиевая арифметика

За алюминием будущее. В этом уверен заместитель директора «Капри» по экономике и финансам. Спрос на алюминиевые ППЦ растет в связи с повышением требований законодательства. В минувшем году таких бочек предприятием было продано на 37 % больше, чем в предыдущем.

— Арифметика здесь простая, — рассказывает А. В. Жигало. — Алюминиевая машина, в отличие от стальной такого же объема, позволяет, условно говоря, брать на борт топлива на куб больше. Поэтому крупные перевозчики, у которых машины на линии работают практически круглосуточно, переходят на алюминиевые ППЦ. Например, у коллег из «Пермского транспортного предприятия» бензовоз за полтора месяца проходит около 16 тыс. км.

Прогноз по новому производству «Капри» — не менее половины портфеля заказов составят алюминиевые бочки.

— Мощность нового завода в два раза выше действующего, — до 550 машин в год. Рынку нужно будет такое количество новых машин?

— Запас у рынка есть. Сейчас в перевозках СНП велика доля подержанной техники, которая с ужесточением требований законодательства в среднесрочной перспективе станет к забору. Второй момент — наступление эпохи ДОПОГ — Россия уже присоединилась к

этому соглашению о перевозке опасных грузов. Закон вступит в силу рано или поздно. И львиная доля машин, которые сегодня ходят по дорогам, ему не соответствуют. Наша машина соответствовать будет. Это тоже даст волну обновления парка.

■ Ответственные бочки

На действующую площадку завода в Павлово мы приехали вовремя. Весной «Капри» выиграл тендер «Газпромнефть-Транспорт» на поставку 21 полуприцепа, и сегодня две первые машины должны отправиться к заказчику. Основные параметры бочек из этой партии — алюминиевые емкости объемом 30 и 32 куба, по четыре и пять секций, трехосные, с нижним наливом и двухсторонним сливом.

Андрей Киселев, который на период отпуска заместителя директора завода по производству исполняет его обязанности, проводит контрольный осмотр продукции.

— Полуприцеп получился очень насыщенный в технологическом плане и, соответственно, сложный в производстве — мало кто заказывает разгрузку и рекуперацию на обе стороны, — поясняет Киселев. — Очень много специфических комплектующих, начиная от светильников и заканчивая системами налива.

«Газпромнефть» задает тон на рынке полуприцепов, и для «Капри» этот заказ — хорошая школа, наработка компетенций.

— Заказчик ясно представляет, что хочет видеть на машине. Возьмите ту же самую защиту борта — дополнительно приваренный лист, которую мы делаем для полуприцепов этой партии. Таких машин отечественного производства на дорогах практически нет.

Этот заказ, безусловно, укрепил позиции ЗАО «Капри» на рынке корпоративных заказчиков первого эшелона.

— Бочка «Газпромнефть», без всяких шуток, для нас — это такая веха, — подтверждает А. Жигало, осматривая настил

в верхнем технологическом крыте одного из полуприцепов.

— У нас сейчас в достройке еще одиннадцать машин. Кроме Питера, бочки из этой партии пойдут в Тюмень, Екатеринбург, Омск, Новокузнецк. Сроки исполнения контракта — до конца октября.

Кроме этого, во втором квартале завод запустил в работу сложные высоконасыщенные машины для «Магистраль-движение». Изготавливаемые для «Новгороднефтепродукт» бочки тоже с изюминкой, — с американскими насосами «Блэкмор».

Конструктивно доработан заводом и модель полуприцепа для перевозки битума, с которого два десятка лет назад и начинался «Капри». В период, когда упор был сделан на рынок светлых нефтепродуктов, термос ушел на второй план, изготавливался факультативно.

— Доходило до грустного, — рассказывает Андрей Владими-

рович, — в Питере дорожники битум возят в бочках производства чебоксарского завода. Мы под боком, а они заказывали в другом регионе.

Новинка была представлена заводом «Капри» в апреле на XIX международной выставке оборудования и технологий для нефтегазового комплекса «Нефтегаз-2019», которая прошла в Москве в «Экспоцентре» и вызвала большой интерес заказчиков и конкурентов. Это, впрочем, не удивительно, — новый термос-четырёхосник получился удачным. Бочка стала легче, технологичнее, стойко держит температуру. А если спрос есть, то надо строить и продавать.

— Сейчас пока не сезон, начнут чуть позже заказывать, — говорит Андрей Владимирович на прощание, — планируем в этом году полтора десятка таких полуприцепов сделать.

Олег ОПУТИН.

Растет с заводом



Андрей Киселев (справа) проводит осмотр изготовленного полуприцепа перед сдачей заказчику.

Два года назад в своем докладе к IX научно-практической конференции молодых специалистов компании Андрей Киселев написал фразу, которая уже вошла в историю «Капри»: «XXI век, солидная компания, а VIN-номера полуприцепа набиваем вручную. И только после вхождения в ЗАО «Спецнефтетранс» эта проблема ушла в прошлое...»

2017 г. — первый год работы в составе компании — стал и для «Капри», и для Киселева поворотным.

Та конференция не только дала возможность узнать мнение эксплуатантов о выпускаемых «Капри» полуприцепах. Общение с коллегами-инженерами из других дочерних обществ подтвердило: знаний, полученных в техникуме, уже недостаточно, не зря он поступил в вуз. На вечерне-заочном факультете Санкт-Петербургского государственного морского технического университета, таких, как Киселев, — студентов без отрыва от производства, — большинство.

Руководство завода тягу к знаниям молодого специалиста поддержало не только на словах, — оплатило половину от стоимости обучения за первый семестр. А уже после первой сессии и в «Корабелке» пошли навстречу будущему инженеру-сварщику — перевели на бюджетное отделение.

— Первое время думал, что не выдержу, — каждый день после работы приходится ездить на Лоцманскую, занятия с семи до

одиннадцати. Но сейчас втянулся, да и опыт работы помогает.

Практически все, что есть в судостроении, можно применять и у нас, — много конструктивно схожих узлов. Понятно, что мы ограничены весами, но сами идеи можно позаимствовать.

За это время многое изменилось в представлениях А. Киселева и о заводе, и о своем месте на производстве. Два года назад Андрей был простым бригадиром на участке сборки шасси, а сегодня, в свои тридцать с небольшим, он уже руководит всем сварочным производством завода.

Всего два года назад приобретение обычного маркиратора стало для Киселева настоящим событием и научно-технической революцией на отдельно взятом рабочем месте. А сегодня он хорошо понимает, что проект по модернизации завода, логичный и совершенно необходимый этап в развитии «Капри», — старт в будущее.

СБЫТ

Наращивать продажи



■ Ю. Н. ГАВРИЛОВ,
заместитель директора
ЗАО «Капри» по маркетингу:

— Значительный рост мощностей завода ставит задачи по расширению сбыта. При этом ситуация на рынке непростая. С одной стороны, в последнее время усилилась ценовая конкуренция среди производителей. С другой, в связи с растущими требованиями законодательства и жесткой тарифной политикой, покупатели стали более чувствительны к стоимости продукции.

При этом перспективы есть. Сегодня около 70 % рынка занимает техника б/у. Примерно треть из нее — это машины старше десяти лет, построенные до ужесточения требований к весовым характеристикам полуприцепов, до введения системы «Платон» и присоединения к соглашению по ДОПОГ. И сегодня полуприцепы, которые не соответствуют этим требованиям, выводятся из эксплуатации. В этих сценарных условиях стоит задача выстроить верную сбытовую политику.

Запуск новой производственной площадки с высокой степенью автоматизации, особенно в части процессов сварки, положительно скажется на качестве и себестоимости продукции. Это позволит формализовать технологический процесс и снизить влияние человеческого фактора. Вместо высококвалифицированного сварщика с НАКС потребуется оператор робота, которого и проще найти, и будет стоить он дешевле, даже не за счет зарплаты, а за счет повышения производительности труда.

Также для снижения себестоимости мы ставим задачу максимально унифицировать конструкцию за счет повышения доли стандартных узлов. Нам удалось добиться, что подкатная тележка унифицирована почти под все модели полуприцепов. То же самое касается конструкции технологического ящика. Изготавливаемая линейка стандартной техники будет продаваться на торговых площадках в регионах.

Визитной карточкой «Капри» является создание продукции с уникальными данными и максимальное удовлетворение потребностей заказчиков. Практически у каждого из них есть свои требования. Например, машины, которые мы сегодня изготавливаем для «Газпромнефти», должны иметь возможность дооборудования в дальнейшем системой электронной пломбировки. Есть еще много других нюансов, связанных с комплектацией дополнительного оборудования и конструкторских решений.

Важно, что в условиях острой конкуренции новое производство будет способствовать повышению имиджа «Капри». Сейчас все больше заказчиков, перед тем как заказать полуприцепы, хотя бы познакомиться с производством.

ИТ-ТЕХНОЛОГИИ



■ **Рус. Ф. ГАБДУЛЛИН,**
директор Информационно-технологического центра
ЗАО «Спецнефтьтранс»:

— В 2018 г. затраты компании «Спецнефтьтранс» на топливо составили 3,23 млрд рублей. Это 24 % всех затрат в структуре себестоимости услуг, второй по объему показатель после заработной платы.

В условиях ежегодного роста цен на горючее ведется постоянная работа по оптимизации затрат на топливо. Она включает в себя как организационные мероприятия, так и внедрение средств технического контроля за параметрами работы АТС с помощью систем спутникового мониторинга.

В процессе эксплуатации система постоянно эволюционирует. Если раньше для получения данных ССМ требовалось физическое подключение к бортовому терминалу, то сейчас они доступны в любой точке практически мгновенно. Именно точность, объективность и доступность показателей позволяет сегодня принимать их к учету в качестве первичных данных в рамках проекта по автоматизированному выпуску путевых листов, который в пилотном режиме был внедрен в «Чернушинском УТТ», а сегодня реализуется в «Когалымском УТТ». Проект исключает водителей из процесса формирования данных о работе ТС, позволяет вести учет топлива по фактическому потреблению. Это ведет к значительному снижению затрат на ТСМ и техническое обслуживание. Также сокращается время обработки данных.

Интерес к проекту проявляют не только дочерние общества компании, но и заказчики. В частности, ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» вышло с предложением о реализации информационной системы «Транспортное обеспечение», позволяющей осуществлять совместное планирование работы АТС и контроль над ними.

Заказчик на уровне ЦДНГ определяет потребность в автотранспорте. На основании заявок на автотранспорт с разбивкой по дням, сформированной в ИС автоматически, подрядчиком формируется разрядка и закрепление техники, осуществляется выписка путевых листов. Отраженные в ИС «Транспортное обеспечение» данные о фактическом объеме оказанных услуг подтверждаются сотрудником, инициировавшим потребность в ТС. На втором этапе внедрения предполагается автоматическая загрузка данных из ПО «Виалон».

Интерес к проекту проявляют и наши заказчики в Западной Сибири. Все это приведет к тому, что работа наших АТС будет совершенно прозрачной не только для нас, но и для наших партнеров, с которыми мы, таким образом, выходим на новый уровень взаимодействия.

«КРУГЛЫЙ» СТОЛ

Полтора года назад, в марте 2018 г., в «Чернушинском УТТ» путевые листы впервые были обработаны в автоматизированном режиме, без участия водителей.

По итогам года проект был признан успешным, и сегодня он внедряется в «Когалымском УТТ». На очереди — другие дочерние общества компании «Спецнефтьтранс». Учитывая, что тема сложная и чувствительная, мы попросили «первопроходцев» поделиться с коллегами опытом: помочь не изобретать велосипед и не наступить на грабли. Предлагаем вашему вниманию «круглый» стол.

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

— Первый же год реализации проекта снизил удельный расход топлива на 15 %. Мы сейчас имеем возможность принимать верные управленческие решения на основании получаемых в режиме онлайн данных о пробеге, расходе топлива, отдельно по верхнему оборудованию, режиму работы водителя.

■ **С. Б. ВЕЧЕРНИН,**
заместитель директора по эксплуатации:

— Обычно все новое воспринимается с большой долей скептицизма. Поменять на 180 градусов менталитет, который складывался десятилетиями, — это дорогого стоит. На начальном этапе у нас возросла текучка кадров, поскольку система перекрыла доступ к свободному обращению с ТСМ. Не стало и «дутых» цифр по километражу, что также позволяло монетизировать топливо. Соответственно, пошла экономия по ТО.

■ **И. М. ХАСАНОВ,**
начальник ПТО:

— Проект должно вести специальное выделенное подразделение — служба спутникового мониторинга, а не ПТО или ОЭ. Должен работать принцип одного окна, а то у экономистов свои вопросы, у бухгалтерии — свои, у директора — свое видение, у ПТО — свои «хотелки», у отдела эксплуатации — свои.

Нам не хватало ИТ-поддержки, поскольку в УТТ своего отдела АСУ нет. Привлекали нашего коллегу — начальника отдела АСУ ООО «Автодормашсервис» Владимира Зверева. Он нам сильно помог.

Несмотря на то что проект уже работает, создание такой службы и сейчас актуально. У нас 402 автомобиля оборудовано, мы сейчас начали их плановую проверку на участках и в колоннах. Будем это озвучивать.

■ **Е. Н. КАРЛЫШЕВА,**
старший оператор ОЭ:

— Все, с чем мы выступали на научно-практической конференции молодых специалистов ЗАО «Спецнефтьтранс» в 2017 г., — все это работает. Удельный расход топлива, обмен данными.

При внедрении важно проговаривать с водителями алгоритм

Это уже настоящее

работы с картами. От этого многое зависит — и время, и километраж, и все-все-все. Диспетчерскому составу нужно общаться, делиться опытом.

Пожелание к сервисно-диспетчерскому центру: данные приходят с задержкой, а нам они нужны на следующий день. И когда правите ошибки, нам сообщайте, — мы же подписываем путевые листы у заказчика. Некорректные данные — это зарплата водителя и доходы компании.

■ **А. Л. СИМАНОВ:**

— Пробег снизился на 18 %. С одной стороны, мы избавились от приписок, с другой, поскольку у нас двухставочный тариф, мы потеряли в доходах. Но в будущем это нам даст плюс. В сентябре пройдет тендер ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь», в нем обязательное условие — система навигации. В действующем договоре это условие только для ТС, перевозящих опасные грузы, а будет для всех. Плюс они будут в электронном виде направлять заявку на ТС (сейчас все это происходит в бумажном виде), а мы так же будем отвечать. И у них автоматически будет формироваться расходная часть бюджета.

■ **С. Б. ВЕЧЕРНИН:**

— Мы данные для приобретения новых ТС берем из системы. Видим реальный расход топлива, периодичность ТО, условия работы. В прошлом году, например, когда встал вопрос о приобретении грузопассажирского автомобиля на шасси «Камаз», мы посмотрели, в каких условиях эксплуатировалось предыдущее ТС, по каким маршрутам ходило, и приобрели двух-, а не трехместный ГПА. Экономия вышла значительная и при покупке, и при эксплуатации. Соответственно, и тариф для заказчика ниже.

■ **А. В. МЕЛЕХ,**
начальник ОЭ:

— Мы видим все теперь: километраж, маршрут, скоростной режим, стиль вождения. С этими данными работают все подразделения: и наш отдел, и охрана труда, комиссии по ТСМ и по БДД. Вчера было заседание комиссии по БДД — в 2,5 раза у нас упали нарушения.

■ **А. Л. СИМАНОВ:**

— Мы даже не ожидали, насколько большие возможности предоставляет эта система. Простой пример: «Рено Дастер». Что-то часто он колодки меняет, проблемы с трансмиссией. Я говорю, давайте посмотрим, как эксплуатируется машина. Система показала — автомобиль резко разгоняется и тормозит, соответственно, идет повышенный износ тормозной системы и трансмиссии. Показали водителю, сделали замечание.

Все, вопросов к водителю



Благодаря ИТ-технологиям, в ООО «Чернушинское УТТ» знают, где и сколько отработала каждая машина. Фото: М. Колокольников.

больше не стало. И затраты ушли.

■ **Е. А. ВАТРУШКИН,**
зам. начальника ОЭ:

— Проект по автоматическому заполнению путевых листов: для водителей очень удобен — они про нормы могут забыть. Но у каждой медали две стороны. Если норм нет, то как экономить топливо? Надо выработать механизм, чтобы водителю было выгодно не жечь, а экономить ТСМ. Например, на том же холостом ходу.

Для диспетчерского состава пока что работы добавилось. Для инженерно-технического — тоже. И все это связано с топливом.

■ **А. В. МЕЛЕХ:**

— С внедрением проекта работы у диспетчеров меньше не стало. Вроде бы да, мы их освободили от того, что необходимо проверять за водителем пробег, топливо, но сейчас они активно взаимодействуют со специалистами СДЦ, куда стекается вся информация по всем автомобилям.

■ **С. Б. ВЕЧЕРНИН:**

— Как председатель комиссии по расходу ТСМ скажу, что система дает нам такое поле деятельности, где можно еще работать, работать и работать. Перспектива — контроль за удельным расходом топлива. Взять работу на холостом ходу: зачем «молотить» автомобилю, когда на улице +15? Если мы отработаем по холостому ходу, реально будет снизить расход еще на 10-15 %.

За этим проектом — будущее. Без этого не выиграть ни один тендер. Это уже настоящее.

■ **А. Л. СИМАНОВ:**

— Мы смело смотрим в глаза заказчику, наша информация верифицирована. Благодаря программе у нас сейчас формируется доказательная база по тарифам и фактическому использованию АТС. Как любая бизнес-единица, мы хотим получить за свою работу столько, сколько мы отработали, плюс прибыль для развития предприятия, для поддержания конкурентоспособной зарплаты.

■ **Л. Л. ПИЧКАЛЕВА,**
инженер по учету ТСМ:

— Расход топлива уменьшился. Но не только за счет того, что мы перекрыли доступ к нему, но

и потому, что не стало приписок по километражу. Водители проег накручивали и для того, чтобы попасть в рекомендованные минтранс нормы. Нормы были заниженные, особенно в осенне-зимне-весенний период. Сейчас у нас расход фактический, и по ряду позиций он вырос до 20 % по сравнению с действовавшими нормами. При отсутствии норм водитель может стоять и тарыхтеть на холостом ходу. А по тем же минтранс нормам холостой ход — это до 10 % расхода топлива. Поэтому в программе должны появиться соответствующие отчеты.

■ **С. А. УСАНИН,**
начальник автоколонны № 5:

— Иногда возникают спорные моменты: заказчик говорит — автомобиль не работал. Я делаю распечатку и показываю, куда он ездил. Или говорит: надо было сделать пять рейсов, а сделано три. Опять распечатываешь. Также система дает возможность проанализировать, насколько оптимален план по технике. Зачем две-три машины, если можно одной справиться?

У меня, как начальника автоколонны, есть возможность посмотреть, где находится автомобиль, особенно если он в дальней командировке или сломался на линии.

■ **А. Л. СИМАНОВ:**

— На совещании директоров поставлена новая задача — совершенствовать и развивать систему, научиться извлекать и анализировать тот поток информации, который она способна выдать. Поскольку упор сделан на удельный показатель топлива, в первую очередь надо понять природу его возникновения и структуру. Уже не сколько машина за смену потратила, а сколько потрачено в движении, сколько на холостом ходу, сколько при работе верхнего оборудования.

Система дает возможность глубоко понимать себестоимость услуги, а формировать приемлемый тариф с учетом всех затрат гораздо проще.

ПРОЕКТ

Когалымское УТТ для реализации проекта по автоматизированному закрытию путевых листов было выбрано не случайно.

Во-первых, — это крупнейшее автотранспортное общество в группе «Спецнефтетранс». Парк — 1013 единиц техники за год потребляет более 12 тыс. т топлива. Это железнодорожный состав из 180 цистерн! Нетрудно представить, что и экономия здесь может быть значительной и показательной.

Второй момент: правило «инициатива наказуема» должно работать.

— Мы этот проект получили, как говорится, «по вашим многочисленным просьбам», — улыбается директор предприятия **Е. Е. Аржанников**.

А если серьезно, с предложением о том, чтобы все процессы — от выдачи путевых листов, до их сдачи — обещивала программа, он обращался к руководству холдинга, когда еще работал в «Урайском УТТ». Цель была одна — сократить расход топлива, исключить сливы. И после того, как в компании было решено тиражировать чернушинский опыт, Когалым получил «добро» на внедрение.

Евгений Егорович, как сегодня принято выражаться, «в теме» давно, — в автотранспортной отрасли уже три десятка лет, начинал с механизаторов в 1988 г., потом поступил в институт на инженера-механика, в «Спецнефтетрансе» работал в дорожно-строительных обществах, руководил авторемонтным, сегодня возглавляет автотранспортное.



— Излишки топлива были везде и всегда, — говорит Евгений Аржанников. — Только в советские времена как было? Брали себе на личные нужды, чтобы заправить автомобиль или мотоцикл. А больше у тебя его просто никто не купит. А когда начали мы стремиться к развитому капитализму, этот «бизнес» встал на широкую ногу. Некоторые умудрялись продавать до половины топлива, которое им выдавали.

■ **Погони отменяются**

Нельзя сказать, что для «Когалымского УТТ» проект, «пробитый» директором, стал чем-то абсолютно новым. Впервые к оснащению АТС системами мониторинга здесь приступили еще в 2012 г.

— Это была АСК — автоматизированная система контроля подвижного состава, — вспоминает инженер ОЭ **А. В. Кузнецов**, который пришел в УТТ в 2013 г. — Данные по пробегам и остаткам топлива передавались офлайн посредством радиосвязи, когда техника проходила через приемники и антенны, установленные на КТП.

— У нас в этом направлении

Экономия — миллионы!

В «Когалымском УТТ» в этом году на топливе намерены сэкономить 49 млн рублей



Внедряемый в «Когалымском УТТ» проект по автоматизированному закрытию путевых листов уже изменил алгоритм взаимодействия водителей и диспетчеров. Фото: А. Гушин.

работа всегда велась, — инженер по учету топлива **А. Н. Виленская** подтверждает слова коллеги цифрами. — Ежегодно ставили задачу снижать удельный расход топлива на 5 %. Если в июне 2011 г. этот показатель составлял 7,2 л/ч, то в июне этого года — 4,62.

За счет чего добивались снижения? Первое — работа с водительским составом. Второе — обновление парка. Третье — это контроль. Правда, контроль осуществлялся, можно сказать, в ручном режиме, — ограничивали лимиты, дежурили, караулили, проводили расследования по фактам хищения. Сегодня в засадах на точках слива и погоня нет необходимости — в борьбу за литры вступил проект по автоматизированному закрытию путевок.

— Дело в том, что используемые прежде системы не позволяли в полной мере контролировать движение топлива и расхождение пробегов, — говорит директор «Когалымского УТТ», — корректировка расхода топлива производилась с применением коэффициентов категории дорог, температурного режима, не исключались и ошибки при обработке путевых листов. Отсутствовала возможность учета фактической работы верхнего оборудования спецтехники. Проект сегодня такую возможность дает.

■ **Первые шаги**

Внедрение проекта началось в марте 2018 г., когда в тестовом режиме была запущена автоколонна № 8 (116 единиц ТС), в которой представлена, практически вся номенклатура техники предприятия.



— На протяжении двух месяцев мы отработывали с диспетчерскими службами, учили водителей пользоваться идентификационными картами, — рассказывает начальник отдела эксплуатации «Когалымского УТТ» **А. С. Сорокин**. — Изначально упор был сделан на энергоемкие автомобили — ППУ и АДПМ, на технику, которая работает на отдаленных участках и контроль за которой сложен. В результате на восьмой автоколонне мы смогли отработать

все виды транспорта, как по установке оборудования, так и по мониторингу.

Масштабное переоснащение остального парка в «Когалымском УТТ» началось в сентябре 2018 г. В рамках проекта предстояло переоборудовать 846 единиц техники (84 % подвижного состава), работающей в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах.

— Сам по себе разброс баз не влияет на работоспособность системы, — поясняет **А. В. Кузнецов**, — мы все видим и контролируем. Другое дело, что удаленность части из них от Когалыма не могла не сказаться на сроках оснащения.

Для того чтобы ускорить процесс, в УТТ пошли навстречу подрядчикам: организовывали на объектах места для монтажа оборудования и для отдыха, питание, бытовые условия. Оказывали всяческое содействие, чтобы проект не забуксовал.

— Главное преимущество новой системы — верифицированные данные по расходу топлива и работе техники, — акцентирует внимание начальник ОЭ. — Отстранив водителя от заполнения путевых листов, мы практически исключили человеческий фактор.

— Главное на этапе внедрения, — говорит **Е. Е. Аржанников**, — правильно произвести оснащение и тарировку баков. Мы скрупулезно, индивидуально подходили к каждому автомобилю. Тарировка и донастройка оборудования проводилась комиссионно, если надо, то неоднократно.

Второй момент — работа с персоналом, водителями и диспетчерами. Чем правильнее они выполняют инструкцию, чем четче контроль, тем быстрее наладится работа всей системы.



— В первое время было непривычно, — рассказывает **Ф. М. Эминов**, водитель автоколонны №1, — но освоили быстро, инструкция подробная и понятная. Система автоматически обрабатывает маршрут, километраж и расход топлива, поэтому остается внести в путевку только показания спидометра.

Что можно улучшить? При запуске системы и автомобиля не всегда удается это сделать с первого раза.

— На этапе внедрения основная часть вопросов поступала от диспетчеров, — поясняет **А. Кузнецов**. — Сотрудники информационно-технологического центра ЗАО «Спецнефтетранс» оказали нам большую помощь: приезжали в Когалым, две недели проводили обучение, объясняли, показывали, как все это работает. Они до сих пор, при необходимости, проводят дистанционное консультирование наших специалистов.

Сегодня наши диспетчеры сработались с коллегами и из удаленного сервисно-диспетчерского центра, который предоставляет верифицированную информацию, «проваливаются» до каждого автомобиля, все меньше времени тратят на обработку данных. В конце месяца топливный отдел выявляет ошибки, разрыв цепочек топлива. Для сравнения, если раньше у нас фиксировались ошибки на нескольких листах, то сейчас это единичные случаи, которые поправляются в течение пяти минут.



— Водителям работать стало удобнее, — считает **Алла Виленская**. — Путевку получил, отработал, сдал и свободен — ничего заполнять не надо. Вопросы к работнику возникают, если система зафиксировала нарушение, например, превышение скоростного режима, или перерасход топлива по его вине, или слив. Тогда мы его приглашаем на комиссию и разбираемся. Не хочешь неприятностей — не нарушай.

— Внедряя проект, — говорит **Евгений Аржанников**, — мы понимали, что одно только оснащение парка новым оборудованием снижения расхода ТСМ не даст. На получаемые данные по топливу необходимо реагировать, принимать соответствующие управленческие решения. В первую очередь, следует оперативно и жестко отвечать на противодействие, — всегда найдутся те, кто захочет проверить на прочность оборудование и ваши намерения контролировать топливо.

— Наши водители привыкли к проверкам и контролю, — говорит **Анатолий Сорокин**, — тем более, они увидели, насколько серьезный подход к оснащению транспорта. На начальном этапе было несколько попыток вмешательства, сейчас их практически нет.

Сегодня в «Когалымском УТТ» все твердо знают, если оборудование ССМ не работает — машина на линию не выйдет. Сразу приглашается специалист. Если установлено, что причина — воздействие со стороны работника,

то ремонт или замена оборудования — за его счет.

Или, предположим, система зафиксировала слив 10 литров топлива. Информация тут же проверяется, и в случае подтверждения факта у водителя из зарплаты эти деньги вычтут, плюс он может потерять премию, лишиться материальной помощи к отпуску, тринадцатой зарплаты, получить выговор.

— Сливками в основном грешат новички, которые пытаются выстроенную систему контроля обойти, — подтверждает **А. Кузнецов**. — Обычно первая попытка, — она же и последняя. По крайней мере, в этом году, когда система заработала, повторных сливов не было.

■ **Результаты радуют**



— Благодаря проекту нам удалось взять под контроль практически все показатели работы транспортных средств, — говорит **А. В. Кузнецов**. — Сейчас мы можем видеть время работы ДВС, время работы на холостом ходу, видим, на каких оборотах водитель использует ТС, в каком режиме используется верхнее оборудование. По тем же ППУ, АДПМ, благодаря температурным датчикам, можно контролировать, сколько времени и в каком режиме они работали в течение смены. Чем выше температура котла, тем больше расход топлива. Это та область, где можно еще сэкономить, исключить манипуляции с ТСМ.

— По итогам I квартала удельный расход топлива снизился до 5,91 л/ч при 6,52 л/ч за аналогичный период 2018 г., — говорит директор УТТ, — расчетная экономия топлива по предприятию составила 334,3 тн. По году, при соблюдении динамики снижения удельного расхода топлива от показателя, утвержденного бизнес-планом, это позволит сэкономить около 49 млн рублей.

В конце апреля нынешнего года оснащение парка ССМ было завершено. Как следствие, за первое полугодие удельный расход снизился еще, составив 5,42 л/ч при плане 5,77.

— Также за первое полугодие экономия в пробеге на один машино-час составила 16 %, — дополняет **А. С. Сорокин**, — это дает снижение затрат по техническому обслуживанию и ремонту.

Но на достигнутом в «Когалымском УТТ» останавливаться не планируют.

— Сегодня одна из задач — накопление и анализ достаточного массива достоверных данных по топливу, пробегам, по работе верхнего оборудования, — подчеркивает директор УТТ. — Это позволит продолжить работу по дальнейшему снижению удельного расхода топлива, а соответственно, уменьшению себестоимости машино-часа в разрезе каждой единицы техники.

Чернушка-Когалым,
Олег ОПУТИН.

В НЕСКОЛЬКО СТРОК

■ В течение 2019 г. «ПТП» приняло участие в пяти конкурсных процедурах, и в трех из них уже признано победителем.

Это – тендер по оказанию услуг легковым и пассажирским транспортом для «ЛУКОЙЛ-Уралнефтепродукт», услуги по перевозке СНГ для «Газпромнефть - Региональные продажи», а также тендер по перевозке фасованной продукции «ЛЛК-Интернешнл». По тендеру «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» победитель будет объявлен в сентябре, а пока в «ПТП» держат кулачки за четвертую победу. И это не удивительно.

Тендер по обслуживанию Пермского НПЗ – самый крупный из состоявшихся. Объем плановой производственной программы на три года составляет 1 млн 130 тыс. маш.-ч. К обслуживанию данного заказчика привлекается более 150 единиц АТС: легковые автомобили и автобусы, грузовой транспорт, спецтехника, дорожно-строительные машины и механизмы.

Помимо тщательной проработки коммерческих предложений к тендерам, в «ПТП» оперативно работают с заказчиками в области тарифной политики. С 1 августа с «ЛЛК-Интернешнл» подписано соглашение об индексации тарифов на перевозку фасованных масел в связи с повышением с 1 июля ставки платы по системе «Платон».

■ В нынешнем дорожно-строительном сезоне ООО «Дорстройсервис» запланировало произвести и уложить 44 тыс. т асфальтобетонной смеси на площади 184 тыс. м² на объектах гг. Когалым, Покачи, Лангелас.

В целях снижения затрат при выполнении дорожно-строительных работ на базе АБЗ Когалыма предприятием своими силами был запущен в работу установленный ранее комплекс по производству битумной эмульсии.

■ «Чернушинское УТТ» на 15,4 % нарастило в первом полугодии объемы перевозки НСЖ.

Дополнительные 18 тыс. кубов дала работа на промыслах ООО «УралОйл».

— Благодаря этому и ряду мероприятий по оптимизации производства, – отметил заместитель директора по эксплуатации С. Б. Вечернин, – основной финансовый показатель – чистая прибыль – по итогам полугодия перевыполнен на 1,9 млн рублей.

Сегодня в «Чернушинском УТТ» ведется подготовка к тендерам основных заказчиков – «ЛУКОЙЛ-Пермь» и «УралОйл», которые пройдут осенью. Примерная стоимость контрактов, рассчитанных на три года, – 3 млрд рублей.

■ «Покачевское УТТ» развивается стабильно.

Общество выполнило план первого полугодия по доходам от основной деятельности на 105 %. Выполнение производственной программы по маш.-ч составило 102 %

В рамках инвестпрограммы было приобретено 13 единиц техники на сумму около 61 млн рублей. Техника уже поступила на объекты ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь». Всего планируется купить 16 единиц АТС на общую сумму 108 млн руб.

Пятилетка под знаком НСЖ

Одним из важнейших направлений работы ЗАО «Нижевожское УТТ» является перевозка нефтесодержащей жидкости. Круглосуточно автоцистернами она доставляется с промыслов к пунктам сбора нефти для дальнейшей переработки и получения товарного продукта.

— Интенсивно перевозками НСЖ мы занимаемся с 2015 г., – говорит директор ЗАО «Нижевожское УТТ» А. И. Мигунов. — Основным заказчиком услуги является ТПП «Волгограднефтегаз» ООО «РИТЭК». За прошлый год было перевезено 450 тыс. т НСЖ (110,4 % к плану). Грузооборот составил более 99 млн ткм (121 %).

Основной прирост дали запущенные в строй скважины, прежде всего, скважины № 4 и № 5 на Ново-Дмитриевском месторождении с общим среднесуточным дебетом порядка 500 м³. Практически вдвое, до 100 кубов, увеличился объем вывоза на Бешкульском нефтяном месторождении в Астраханской области.

И в этом году предприятие сохраняет на высоком уровне объемы перевозок в данном сегменте. За 8 месяцев перевезено почти 290 тыс. т, грузооборот составил около 65 млн ткм. В среднем, в сутки перевозится более 1190 т НСЖ.

С 1 июня вступил в силу новый трехлетний договор с «РИТЭКом». За право перевозок на тендере боролись еще три организации, но преимущество оказалось на стороне жирновчан.

— В первую очередь, – убежден Александр Иванович, – потому, что мы сумели выстроить грамотную ценовую политику, сделав стоимость услуг доступными и привлекательными для клиентов. Во-вторых, позитивную роль сыграл огромный опыт в организации перевозок. И, конечно, еще один важный фактор – комфортные взаимоотношения в коллективе.

Высококвалифицированный персонал, ответственные субподрядчики, положительный настрой, понимание поставленных задач, ну, и, конечно же, хорошая репутация среди клиентов, – вот телагаемые, которые позволяют «Нижевожскому УТТ» добиваться поставленных целей.

География маршрутов транспортировки НСЖ сегодня обширна и охватывает несколько районов Волгоградской и Астраханской областей. Вывоз НСЖ осуществляется с нефтяных месторождений левобережья Волги, с Новокрасинских месторождений, с Арчединского нефтегазового месторождения Волгоградской области, с Бешкульского месторождения и Олейниковского газонефтяного месторождения Астраханского региона.

Для переработки часть нефти с ДНС Алексеевское, что в Николаевском районе, доставляется на терри-

торию Котовского района. Расстояние перевозки более 400 километров в один конец. Вывоз производится 24 часа в сутки. Большое месторождение Новокрасинское находится на территории Руднянского района. Там действует несколько скважин, нефть с которых транспортируется в УПСВ в Жирновске. Здесь среднесуточный объем вывоза составляет порядка 400 кубов.

Солидное количество перевозок совершается в пределах Астраханской области. От районов погрузки Бешкульского и Олейниковского месторождений, где собирается порядка сотни кубов нефтепродукта в смену, до района слива расстояние составляет более 200 километров. Так же вывоз НСЖ осуществляется со скважин 22 Дубравная и 1 Ульяновская во Фроловском районе.

При этом, значительная часть скважин находится в местности, где нет, и еще долго не будет, ровных магистралей, что в значительной



Водитель Жирновского участка В. А. Малашенко возит нефть.

перемещает колею, и водителям постоянно приходится набивать новую дорогу. Особенно тяжелая грунтовка на Бешкульское месторождение. Здешние дороги в песках водители метко называют «тропой караванов», – «Камазы», вывозя-



Нефть в Бешкульских песках. Фото А. Б. Кужахметов (ЗАО «Нижевожское УТТ»).

мере осложняет работу водителей. Знаете, есть такое выражение: «Сел за руль и поскакал»? Это как раз про такие бездорожные территории, по которым водители «Нижевожского УТТ» таскают бочки с НСЖ.

— На подъездах к скважинам часто возникают проблемы: зимой – заносы и гололедица, весной и осенью – распутица. На участках с глинистыми почвами машины реально тонут в грязи, – рассказывает заместитель директора по эксплуатации транспорта С. П. Медведев. — Поэтому нередко приходится использовать буксировку, вездеходную технику, способную в таких условиях добраться до места назначения. Особенно трудно в зимний период.

Казалось бы, юг, но из-за особенностей рельефа нашей местности – спуски и подъемы – даже на федеральных трассах во время снегопадов и метелей дорожные службы не всегда успевают с расчисткой и посыпкой дорог. Круглосуточная транспортировка большегрузными автомобилями в таких условиях затруднена и опасна.

А в Астраханской области, в зоне полупустынь, ветры наметают барханы, которые могут менять ландшафт за сутки по несколько раз. Летом двигаются пески, зимой снег

ще НСЖ с месторождений, стараются илти друг за другом, след в след по вешкам, установленным вдоль грунтовок. Порой барханы совсем заслоняют собой горизонт, и между высокими песчаных волн видна уже не дальняя даль, а следующая гряда сыпучего приюба.

В этих направлениях, конечно же, без техники повышенной проходимости не обойтись. Расстояния здесь мало что значат, здесь другие категории. На 120 километров может и пять часов уйти, если перемены. Здесь не торопятся, главное – доехать. И не скажешь, когда легче – летом или зимой. Летом бывает и 45 жары.

Очень многое в таких ситуациях зависит от водителя, за спиной которого десятки кубов опасного груза. Поэтому к человеку за баранкой, работающем на вывозе НСЖ, в «Нижевожском УТТ» предъявляются особые требования. Специальное обучение и наличие допуска к перевозке опасных грузов, – это, как само собой разумеющееся. Но только этого недостаточно. Водители должны обладать крепким здоровьем, выдержкой, быть аккуратными, ответственными, уметь быстро принимать правильное решение в экстренной ситуации.

Более четверти века назад выбрал

свою профессию водитель Жирновского участка В. А. Малашенко – пошел по стопам отца. Колоссальный опыт вождения больших машин он получил в Якутии, а последние шесть лет успешно применяет его в УТТ.

— Моя обязанность предоставить исправный автомобиль и доставить груз вовремя в целостности и сохранности до места назначения, – рассказывает Валерий Анатольевич. — Работа непростая, ведь нефть – особый продукт. На большой машине нужно быть ответственным, внимательным, иметь железные нервы, а вместе с тем и чувство юмора, которое помогает справляться с трудностями.

Мнение коллеги полностью разделяет и А. В. Чебыкин, чей стаж работы на предприятии уже более семи с половиной лет.

— Доставляя нефть, которая станет топливом для миллиона машин, чувствуешь важность нашей профессии, – делится А. И. Красовский, водитель Котовского участка. Почти четверть века он провел за рулем, и примерно половину этого времени – в рейсах на грузовиках «Нижевожского УТТ».

В Управлении отмечают также опытного водителя нефтевоза Арчединского участка М. Г. Китова, зарекомендовавшего себя с наилучшей стороны, а также водителей Астраханского направления М. Т. Байшуакова и Е. Н. Беланова.

Продуманным решением стало и привлечение на условиях субподряда к вывозу НСЖ в наиболее напряженное время коллег из «ЛК-Транс-Авто» и «АТП-Спецнефте-транс». Такое сотрудничество дает хороший финансовый результат и дочерним обществам, и компании «Спецнефтетранс» в целом. В первом полугодии были задействованы 17 водителей и 14 единиц техники этих дочерних обществ. Перевозка осуществлялась по маршруту ДНС Алексеевское – ЦППН г. Котово, протяженностью более 400 км.

— Перевозками НСЖ мы начали заниматься с февраля текущего года, – говорит начальник отдела эксплуатации транспорта ОАО «ЛК-Транс-Авто» А. П. Константинов. — Это новый для нас сегмент, но мы планируем увеличить количество подвижного состава для активной работы в этом направлении. Среди лучших следует отметить таких опытных водителей, как М. В. Жердицкий и Е. А. Асеев. Они имеют огромный опыт в перевозке опасных грузов.

Каждодневная работа водителей, зачастую не заметна и своей обыденностью не претендует на сравнение с трудовым подвигом. Однако ее трудно переоценить. За первое полугодие плановые показатели «Нижевожским УТТ» были выполнены по машино-часам на 108 %, по объемам перевозки на 160 % и по доходам – на 135 %.

Марина НЕМИРОВСКАЯ.