

# Большие перспективы для крупных грузов

**Главным отраслевым событием минувшего года для профессионалов, занятых в сфере перевозки и монтажа тяжеловесных и негабаритных грузов в России и странах СНГ, стал форум HEAVY RUSSIA 2017. Его участники обсудили дальнейшие перспективы развития отрасли, актуальную географию перевозок и поделились опытом взаимодействия с отечественными и зарубежными компаниями – заказчиками транспортных услуг в этом сегменте.**

## Ландшафт на фоне простых решений

Ежегодно на площадке международной конференции HEAVY RUSSIA собираются не только ведущие российские транспортно-логистические операторы, но и представители зарубежных транс-

Казахстана. На этот раз центральной темой обсуждения традиционно стали вопросы транспортировки грузов в удаленные районы Сибири, Урала, Арктики и Средней Азии. Именно в этих регионах, по мнению начальника управления про- даж дирекции по проектной логистики

**Одной из отличительных особенностей российского рынка перевозок КТГ и негабарита стал фактический «уход» большой пятерки крупнейших компаний – международных экспедиторов с российского рынка проектной логистики. С одной стороны, это позволило российским компаниям заместить новые ниши, с другой стороны – актуализировало вопрос качества предоставляемых услуг**

портных компаний, а также компаний энергетической, нефтегазовой, химической и машиностроительной отраслей. Минувший форум стал уже девятым по счету, а в его дискуссиях приняли участие более 300 делегатов из 15 стран мира: России, Белоруссии, Украины, ФРГ, Турции, Эстонии, Латвии, Финляндии, США, Бельгии, Нидерландов, Туркменистана, Узбекистана, Ирана и

FESCO Марата Яруллина, в ближайшие годы будет происходить активизация проектов, связанных с перевозкой и монтажом тяжеловесных и негабаритных грузов. Анализируя состояние рынка на сегодняшний день, эксперт отметил, что за то десятилетие, которое прошло со времен глобальной рецессии 2007-го, общий ландшафт как в сфере логистики, так и в сфере проектной логистики

в частности, существенно изменился. «Произошла некая варваризация индустрии. То есть многие решения, которые принимаются, делаются достаточно варварским способом, без учета элементов регламента. Кроме того, такое «упрощение» не позволило ввести необходимый пакет стандартов, а те попытки, которые происходят, упираются в бюрократические барьеры. И это тенденция, которая показывает, что компании, которые играют по правилам, зачастую проигрывают конкуренцию тем, кто предлагает более простые решения». Еще одной отличительной особенностью российского рынка перевозок КТГ и негабарита стал фактический «уход» большой пятерки крупнейших компаний – международных экспедиторов с российского рынка проектной логистики. С одной стороны, это позволило российским компаниям заместить новые ниши, с другой стороны – актуализировало вопрос качества предоставляемых услуг.

При этом, как считает начальник отдела продаж и маркетинга ООО «Феникс» (ММПК «Бронка») Мирослав Русских, среди главных рисков отрасли зависимость от иностранных партнеров не является критичной. По его словам, перевалка крупногабаритных и тяжеловесных грузов является сложной инженерной задачей, для решения которой требуется концентрация специализированной техники, финансовых средств, а также привлечение внешних партнеров, которые обладают особой компетенцией. При этом в России закрепился устойчивый стереотип, что только иностранные партнеры обладают подобными навыками. «Любая особая компетенция так или иначе приводит к зависимости и, со-

## ТОЧКА ЗРЕНИЯ



**Павел Волков,**  
коммерческий директор ЦЖТН

– На рынке перевозок КТГ нужна стратегия развития, при выборе которой выигрывает и заказчик, и экспедитор. Если посмотреть в целом по рынку сложных перевозок (на примере КТГ) на то, как формируется цена на транспортировку и логистику, то ни для кого не секрет, что до 90% действий фактически направлены на снижение стоимости, при этом абсолютно забывается о рисках, надежности и сроках. По сути, усилия по созданию добавочной стоимости и ценности для клиента в результа-

те прилагают единицы компаний. А большинство представителей непрофессионального рынка фактически портит отношение заказчика к логистике. Стоимость перевозки связана с той стратегией, которую выбирает компания в своем развитии. Наиболее эффективная из них – «логистика победителей» – это такая стратегия, при выборе которой выигрывает и заказчик, и экспедитор. И здесь важно сформировать общеотраслевые этические нормы к повышению уровня сервиса и клиентоориентированности в интересах всех участников. Заказчикам нужно иметь полное представление о рисках и сроках доставки дорогостоящей продукции и ответственно относиться к выбору экспедитора до начала перевозки. В свою очередь, исполнителям следует доносить эту информацию до ее владельцев.

ответственно, к возникновению рисков. На самом деле все не так однозначно, существуют разные виды зависимости, понимание которых помогает принимать верные операционные и стратегические решения в организации проектной логистики, в том числе и в управлении рисками», – подчеркнул он.

#### **В ЛОГИКЕ ПАРТНЕРСТВА**

В этом ключе проектная логистика, будучи, по сути, экстремальной ситуацией по отношению к традиционной, является наглядным примером возникновения высокого риска партнерских зависимостей. Здесь можно привести крупные российские экспортные проекты, которые сейчас находятся в работе. Так, предположительно грузы весом до 350 т планируются к перевозке оборудованием для АЭС Ханхикиви (Финляндия), АЭС Бушер-2 (Иран), АЭС Куданкунам (Индия) АЭС Руптур (Бангладеш). Грузы весом до 550 т планируются для ТЭС «Монтазери» (Иран) и ТЭС «Джамшоро» (Пакистан).

Через призму крупных российских экспортных проектов предложения стивидоров в Санкт-Петербурге и Усть-Луге, в частности, показывают, что у всех терминалов есть возможность перевалки тяжеловесных грузов, но каждый из них имеет как свои преимущества, так и недостатки и ограничения. Понимание этих особенностей позволяет грузовладельцам, с одной стороны, прогнозировать уровень сервиса, а с другой – заранее готовить мероприятия по снижению рисков. При этом самые уязвимые места терминалов

**РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ ТЕРМИНАЛОВ, СВЯЗАННУЮ С ОГРАНИЧЕНИЯМИ В ПЕРЕВАЛКЕ ТЯЖЕЛОВЕСНЫХ ГРУЗОВ ЧЕРЕЗ ПРИЧАЛ, МОЖНО ЗАКУПКОЙ ИНОСТРАННОГО ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО БЕРЕГОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ. А ПРИ ПРАВИЛЬНОМ ЦЕЛЕПОЛАГАНИИ ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЕРОВ НЕ ТОЛЬКО НЕ ЯВЛЯЕТСЯ РИСКОМ, НО И СЛУЖИТ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ ЗА СЧЕТ СНЯТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ И ТЕХНИЧЕСКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

– это перевалка сверхтяжелых грузов и ограничения в подходах. Грузовладельцы снижают связанные с этим риски за счет фрахтования судов с крановым оборудованием под иностранным флагом, поскольку российского кранового флота практически нет, и путем мобилизации дополнительного оборудования и техники под каждый конкретный проект. Но все эти решения носят только краткосрочный, оперативный характер, поэтому кардинально не решают проблемы и в последующем грузовладельцы проходят этот путь заново. Подобные подходы были бы оправданы в беднейших развивающихся странах, где перевалка сверхтяжелых грузов производится раз в

полвека, но для современной российской экономики это точно не годится. Стратегически проблемы терминалов можно преодолеть, используя модель партнерства – взаимозависимости, когда усилия партнеров приводят к синергии – многократно усиленному эффекту. «Решить проблему терминалов, связанную с ограничениями в перевалке тяжеловесных грузов через причал, можно закупкой иностранного высокопроизводительного берегового оборудования. А при правильном целеполагании зависимость от иностранных партнеров не только не является риском, но и служит инструментом для повышения конкурентоспособности отечественной транспортной отрасли за счет снятия инфраструктурных и технических ограничений», – считает М. Русских.

#### **ПЕРЕХОД КОЛИЧЕСТВА В КАЧЕСТВО**

Обширный опыт перевозки сверхтяжелых и негабаритных грузов в партнерстве с иностранными и российскими компаниями нарабатывала авиакомпания «Волга-Днепр». Этот крупнейший в мире перевозчик негабаритных и тяжелых грузов, как рассказал ведущий специалист по развитию бизнеса Группы компаний «Волга-Днепр» Александр Карташов, сегодня активно участвует в проектах крупнейших европейских компаний и выполняет транспортировку роторных двигателей по маршрутам Франкфурт – Шанхай, Сингапур, Чикаго. С учетом того, что значительное число новых промышленных проектов развивается на территории среднеазиат-

ских стран, не имеющих выхода к морю, возможности авиалогистики будут все более востребованы и со стороны наших ближайших соседей. Так, например, труднодоступность региона, сложный рельеф местности, слабо развитая наземная инфраструктура и срочность заказа обусловили авиадоставку в качестве наиболее оптимального способа обеспечения логистики для строительства Рогунской ГЭС в Таджикистане. Еще одно актуальное направление – интегрированный проект по добыче, сжижению и поставкам природного газа «Ямал СПГ». Он предполагает запуск трех технологических очередей по производству СПГ мощностью около 5,5 млн т в год каждая.

#### **ТОЧКА ЗРЕНИЯ**



**МАРАТ ЯРУЛЛИН,**  
НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ  
ПРОДАЖ ДИРЕКЦИИ  
ПО ПРОЕКТНОЙ ЛОГИСТИКЕ  
FESCO

– Большая пятерка крупнейших компаний – международных экспедиторов фактически развалилась на российском рынке работ по проектной логистике. Что ее убило? Неповоротливость, бюрократизация, большая разветвленная сеть, которая не работает. Если, например, брать немецких или швейцарских коллег, которые вошли в этот рынок, то в итоге они остались без новых заказов или сейчас испытывают достаточно большие проблемы с их получением. В то же время у компаний среднего уровня есть большой шанс занять эту нишу за счет мобильности команды и четкого понимания рыночных трендов. Вопрос заключается в том, сможем ли мы сделать этот рывок в течение ближайшего десятилетия. На мой взгляд, при росте российской экономики, который заявлен на уровне от 2% в год, это достижимо. Кроме того, стоит обратить более широкое внимание на тот ореол возможностей, который сформировался рядом с Россией, в частности в Средней Азии, и позволяет развиваться сфере проектной логистики намного быстрее с учетом обработки этих грузов и товарных потоков.

Сейчас введена в эксплуатацию первая очередь завода, вторая и третья будут введены в 2018–2019 гг.

В целом, как показали обсуждения, состоявшиеся на площадке международного форума HEAVY RUSSIA 2017, объем заявленных и перспективных проектов в сфере перевозок и монтажа тяжеловесных и негабаритных грузов позволяют российским компаниям достаточно твердо рассчитывать свои стратегии развития. В то же время очевидно, что уровень существующих возможностей должен быть поддержан надлежащим уровнем оказания услуг. Условия для создания общепромышленных этических норм и повышения качества сервиса в интересах всех участников рынка вполне сформированы, считают представители ЦЖТН. Участникам отрасли необходимо предложить определенные критерии профессионализма, которые не только послужат ориентиром для всех игроков, но главным образом облегчат решение производственных задач заказчикам перевозок. В компании предложили транслировать уже апробированный опыт включения в штат аттестованных специалистов по логистике и применение современного программного обеспечения.

**ОКСАНА ПЕРЕПЕЛИЦА**