

Побеждает мультимодальный сервис

ЗАО «РЭП Холдинг» производит и поставляет энергетическое оборудование нового поколения для предприятий газовой и нефтяной отрасли, крупных металлургических, энергетических и электросетевых компаний.

Клиенты расположены как в центральной части России, так и в отдаленных регионах, поэтому для доставки им продукции нужна отлаженная логистическая схема. Об особенностях взаимодействия с транспортниками рассказывает вице-президент холдинга по логистике **Андрей Воробьев.**

Выбираем оптимальную модель

– Андрей Михайлович, какова география реализации вашей продукции?

– «РЭП Холдинг» объединяет два предприятия – Невский завод и «Электропульт». Первое начало работать 155 лет назад, второе создано в 1935 году. В советское время мы отгружали большой объем продукции за рубеж, в основном в адрес стран СЭВ, а также в Индию, Ирак, Иран. Сегодня мы взаимодействуем с этими государствами в рамках оказания сервисных услуг: поддерживаем в работоспособном состоянии ранее поставленное туда оборудование.

В структуре наших продаж экспорт занимает порядка 10%, а остальные 90% приходятся на предприятия России. Здесь «РЭП Холдинг» является единственным производителем промышленных турбин мощностью 32 МВт, которые выпускаются в рамках лицензионного соглашения с компанией General Electric. Менее чем за 3 года мы сумели добиться максимальной локализации: используем более 95% материалов отечественных производителей.

Сегодня «РЭП Холдинг» участвует в строительстве и модернизации магистральных газопроводов Бованенково – Ухта, «Северный поток» и «Южный поток» и других стратегически важных объектов нефтегазовой отрасли. Для этих проектов мы осуществляем комплексные поставки оборудования под ключ, проводим шеф-монтажные и пусконаладочные работы.

– Как Вы оцениваете остроту конкуренции между различными видами транспорта и от чего зависит ваш выбор способа доставки?

– Во многом это зависит от заказчика. Он может сам осуществлять перевозку продукции, если это предусмотрено в договоре, или поручить эту задачу нам. Все перевозки, как и закупки, в нашей компании проходят через тендерные процедуры. Разница в стоимости предлагаемых транспортных услуг может доходить до трехкратного размера. Как правило, клиент хочет реализовать проект в кратчайшие сроки, а в этом железная дорога, к сожалению, уступает автотранспорту. Но бывает, что она является альтернативным вариантом. Логистическая



От транспортных компаний мы требуем проработки нескольких вариантов маршрутов. Чем путь сложнее и чем отдаленнее место доставки, тем больше времени требуется на разработку логистической схемы

схема некоторых наших проектов полностью ориентирована именно на железную дорогу. Однако там, где это возможно, мы стараемся возить изделия автотранспортом, поскольку это дешевле. Практика показывает, что даже негабаритные грузы экономически выгоднее отправить заказчику автотранспортом с сопровождением и на специальных платформах.

– Речь идет о коротких или дальних расстояниях?

– Плечо доставки у нас составляет в среднем 2–3 тыс. км. Как правило, перевозка автомобилями получается выгоднее как по цене, так и по срокам доставки, вне зависимости от расстояния. Например, в конце прошлого года перевозка четырех комплектов для компрессорной станции «Русская» участка МГ «Южный поток» была осуществлена полностью автотранспортом. Объем оборудования, равный 300 железнодорожным вагонам, нам удалось вывезти автомобилями до Темрюка за месяц. Этот же маршрут по железной дороге ввиду объективной необходимости таких процедур, как перевалка, раскрепление, согласование и получение разрешительной документации, занял бы минимум 2 месяца. Кроме того, мы работаем с субподрядчиками, у нас достаточно широкая кооперация. Груз стыкуется в пути следования, а это требует определенных временных и финансовых затрат.

– Если говорить о сохранности груза, какой вариант транспортировки более надежный?

– Во-первых, абсолютно все грузы независимы от видов транспорта страхуются на весь период перевозки от чрезвычайных ситуаций. Во-вторых, наша упаковка обеспечивает сохранность поставляемой продукции от воздействия внешних факторов. В-третьих, негабарит идет с сопровождением.

Приоритет за универсальностью

– Какие инновационные подходы вы применяете в сфере логистики?

– Прежде всего мы тщательно занимаемся предпроектной подготовкой. В реализации проекта логистика играет немаловажную роль, а иногда и ключевую, ведь транспортная схема может по-

влиять на сроки исполнения всего заказа. Помимо доставки груза, мы проводим шеф-монтаж, шеф-надзор и пусконаладку. Логистическая схема прорабатывается на самых первых этапах проекта. Будущий путь сначала нужно пройти практически пешком, составить посуточный график. Только после этого мы встраиваем его в мастер-план проекта.

От транспортных компаний мы требуем проработки нескольких вариантов маршрутов. Чем путь сложнее и чем отдаленнее место доставки, тем больше времени требуется на разработку оптимальной логистической схемы. Это одна из составляющих, которая влияет на конечный результат: от того, насколько успешен каждый этап, зависит качество реализации всей услуги. На стратегических проектах проработка логистической схемы может занимать до 6 месяцев.

– Какова доля транспортной составляющей в цене вашей продукции, как она менялась на протяжении последних лет?

– На крупных проектах она может составлять 5–7%. Удельный вес транспортной составляющей зависит от нескольких факторов: объема груза, наличия ограничений по перевозке (вес, габариты), конечного пункта доставки, схемы логистики, количества видов транспорта, используемых при доставке.

– Какие у вас есть замечания к работе транспортных партнеров?

– На рынке выживают крупнейшие компании, которые предлагают полный спектр транспортных и сопутствующих услуг: таможенное оформление, хранение, перевозку, перевалку. Иными словами, сегодня ценится универсальность. В условиях жесткой конкуренции между автоперевозчиками и железнодорожными операторами в борьбе за клиента могут победить только те транспортные компании, которые осуществляют мультимодальные перевозки со всем спектром сопутствующих комплексных услуг, без ограничений по виду транспорта. Побеждает в итоге сильнейший – тот, кто более четко выстраивает логистику, предлагает наиболее интересную цену.

Профессионализм, сроки и стоимость доставки – вот основные критерии при отборе транспортного партнера. Не секрет, что в США до 80% грузов перевозится по шоссе. Однако российские автодороги пока не отвечают современным требованиям по качеству и транспортной доступности, в связи с чем периодически возникают проблемы с доставкой грузов в отдаленные регионы, где идет освоение и развитие объектов нефтегазовой отрасли. Конкурентоспособность железной дороги снижается там, где есть автотранспортная доступность. Вместе с тем стальные магистрали выигрывают при потребности в перевозках массовых грузов для обеспечения сырьевых отраслей промышленности России.

Для нашей компании перевозки по железной дороге не всегда экономически выгодны в связи с отсутствием маршрутных отправок, чем объясняется более высокий уровень ставок.

– Какую динамику выпуска продукции показал холдинг в 2013 году?

– Объем производства по отношению к 2012 году остался на прежнем уровне. Что касается объема транспортировки продукции, то здесь спад незначительный (примерно на 10%). Причина снижения – в изменении структуры заказов.

– Какой прогноз относительно темпов производства Вы можете дать на предстоящий период?

– В рамках деятельности нашего предприятия в ближайшее время мы ожидаем определенного роста объемов производства в связи с новыми заключаемыми контрактами на поставку нашего газоперекачивающего оборудования и энергетических установок на нефтегазовый рынок, а также благодаря освоению новых лицензионных продуктов. Что касается тенденций развития российской промышленности в целом, то можно говорить о замедлении темпов роста и о снижении объемов перевозок. Однако конкуренция на рынке транспортных услуг ужесточится, так как в мировой экономике происходит серьезная стагнация.

БЕСЕДОВАЛА ТАТЬЯНА СИМОНОВА

На рынке выживают крупнейшие компании, которые предлагают полный спектр транспортных и сопутствующих услуг: таможенное оформление, хранение, перевозку, перевалку. Иными словами, сегодня ценится универсальность

