

Review арктический форум



«Главной целью профессиональных логистических компаний сегодня становится помочь клиенту развивать собственный бизнес»

В России, крупнейшей по площади стране мира, транспортно-логистическая составляющая зачастую является ключевым параметром при реализации проектов. И работающие в этом секторе компании в борьбе за рынок предлагают клиенту все новые варианты доставки груза. Перевозки становятся сложнее, появляются интермодальные логистические проекты, включающие несколько видов транспорта, а компании, работающие в этом секторе, осваивают новые направления. О том, как можно будет доставить нефть из Арктики, как будут реализовываться договоренности по транспортному развитию Сахалина и какие проекты планирует реализовать один из крупнейших игроков на рынке — «Совфрахт», REVIEW рассказали председатель совета директоров компании **Александр Иванов** и председатель правления **Дмитрий Пурим**.

— мнение —

REVIEW: Не так давно была опубликована отчетность ПАО «Совфрахт» по итогам деятельности в 2016 году. Каким этот год стал для компании по вашим личным ощущениям?

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ: 2016 год для «Совфрахта» оказался богатым на события. Несмотря на сложную и не всегда благоприятную экономическую конъюнктуру, компании удалось сохранить существующие позиции на рынке, открыть новые направления бизнеса и расширить географию своих компетенций.

Был реализован ряд крупных проектов в сфере перевозок негабаритных тяжеловесных грузов для таких клиентов, как АО «Антипинский НПЗ», АО «НПК „Уралвагонзавод“», ЛАЭС-2, ОАО «Борский трубный завод». Был подписан долгосрочный контракт на перевозку нефти и нефтепродуктов с ОАО «НК „Роснефть“». «Совфрахт» стал коммерческим оператором уникального атомного лихтеровоза «Севморпуть», победил в конкурсе на оказание услуг по агентированию судов ФГУП «Росморпорт» в 2017 году.

У компании появились новые структурные подразделения. Так, на Восточном экономическом форуме в г. Владивостоке между губернатором Сахалинской области и ПАО «Совфрахт» было заключено соглашение о сотрудничестве в части взаимодействия и координации усилий в рамках развития транспортной инфраструктуры Сахалинской области. Для эффективного обеспечения достигнутых соглашений было создано подразделение компании «Совфрахт-Южно-Сахалинск», а также открыта судходная линия Владивосток—Корсаков—Курилы. После многолетнего перерыва, начавшегося после распада Советского Союза, было вновь открыто представительство компании на острове Куба.

«Совфрахт» совместно с компаниями «Оборонлогистика» и «Дальневосточное морское пароходство» создал Первый арктический консорциум — структуру, которая будет обеспечивать оптимизацию, координацию и развитие процесса грузоперевозок в Арктике.

Были приобретены цементовозы. Флот компании пополнился специализированными судами для работы с проектными грузами в количестве двух единиц. Была приобретена специализированная техника для работы с грузами на острове Сахалин.

ДМИТРИЙ ПУРИМ: Для нас важно, что проделанная работа получила высокую оценку со стороны профессионального сообщества. В 2016 году «Совфрахт» занял девятое место в рейтинге крупнейших транспортно-логистических компаний России и шестое место в рейтинге самых динамично развивающихся компаний по результатам транспортно-логистической деятельности. В топ-500



Под руководством Александра Иванова компания неоднократно признавалась победителем конкурсов и тендеров по оказанию транспортно-экспедиторских и логистических услуг для крупнейших российских компаний нефтегазового сектора

крупнейших компаний России по версии РБК компания заняла 310-е место с оборотом 60 млрд руб. и EBITDA более 3 млрд руб. При этом только налоговая нагрузка составила почти 1,5 млрд руб.

На мой взгляд, все вышеперечисленное доказывает верность стратегии, избранной нашей компанией уже много лет назад: своим основным конкурентным преимуществом мы считаем не активы или финансовые ресурсы, а сумму компетенций специалистов высочайшего класса, которые работают в нашей команде. Они способны организовать сервис «от двери до двери» в любых условиях и в любой точке мира, при этом обеспечивая эффективность и технологичность непрерывности перевозок.

Р: Какие основные тенденции вы наблюдаете на логистическом рынке? Как они влияют на вашу компанию?

А. И.: В первую очередь появляется все больше крупных интермодальных логистических проектов, которые требуют привлечения нескольких видов транспорта, разработки сложных схем перевозки, включающих в себя создание необходимой инфраструктуры и закупку техники специально для реализации проекта, целевой подбор команды специалистов. Логистика становится важным элементом в гибридных схемах крупных проектов строительства, добычи ресурсов, организации товаропотоков от производителя к потребителю.

Главной целью профессиональных логистических компаний сегодня становится по-

мочь клиенту развивать собственный бизнес, искать решения, оптимальные в плане соотношения «цена-качество». Современный логистический сервис не может быть автономным: «Доставили груз из пункта „А“ в пункт „Б“ и забыли». Важно, чтобы он был опорой стратегии развития заказчика, соответствовал его долгосрочным задачам, создавал синергию.

Д. П.: Происходит ускорение цепей поставок при усложнении каждого их звена. На каждой стадии товар должен не только не потерять свое качество, но часто еще и улучшить потребительские свойства: быть маркирован, переупакован, отсортирован, сформирован в нужном порядке и т. п. Растет степень контейнеризации грузов, даже наливных. Эта тенденция диктует логистическим компаниям необходимость проявлять в своей работе все большую гибкость, быть готовыми переориентировать свои логистические схемы в соответствии с изменениями потребностей рынка.

Р: А со стороны потребителей логистического сервиса какие изменения происходят в их поведении под влиянием рыночной конъюнктуры?

А. И.: Клиенты ищут пути сокращения издержек, в том числе за счет уменьшения стоимости транспортной составляющей, поэтому они все более внимательно контролируют процесс организации перевозок, вникают в детали, активно взаимодействуют с подрядчиками. Становятся более требовательными. Выбирая логистического подрядчика, они оценивают целый ряд факторов: опыт выполнения работ, финансовую устойчивость, качество и надежность, наличие ресурсов для того, чтобы обеспечить соответствие требованиям графика работ и поставок. Но им важны также параметры, не имеющие прямого отношения к коммерческой составляющей. Например, ответственность логистической компании с точки зрения социальных инициатив, корпоративная культура, работа над сохранением экологии, взаимодействие с образовательными и исследовательскими программами, благотворительная деятельность. Такие факторы, казалось бы не влияющие напрямую на сервис, предоставляемый логистической компанией, начинают играть для заказчика важную роль. В краткосрочной перспективе их значение, может быть, и невелико, зато в долгосрочной они действительно могут стать тестом на устойчивость, надежность логистической компании и на ее готовность ответственно и компетентно вести свою работу.

Д. П.: Современная логистика — это концентрация компетенций, умноженная на скорость принятия взвешенных решений. В «Совфрахте» ставка сделана на спецвысокого класса и информационные техно-



Дмитрий Пурим — национальный победитель конкурса «Предприниматель года 2015», ЕУ; лауреат международного конкурса «Предприниматель года 2016», ЕУ

логии. Активы для нас — это лишь инструменты, точно такие же, как танки и самолеты для командующего армией. Поэтому, когда «наступление» разворачивается в Арктике, мы покупаем суда ледового класса, на Чаяндинском месторождении — покупаем спецтехнику. Клиенты привыкают к сервису, который помимо технологической эффективности предлагает им удобную программную оболочку, чтобы услугой можно было воспользоваться в режиме онлайн: получить информацию, связаться с нужным специалистом, провести документы в электронном виде, а не заказывать в тонны макулатуры и так далее. Безусловно, наступили времена, когда в конкурентной гонке разница между первым и вторым местом составляет буквально доли секунды. Тот, кто не умеет оперативно реагировать на возникающие запросы клиентов, проиграет в конкурентной борьбе, даже если в остальном окажется блестящим профессионалом.

Р: На Восточном экономическом форуме в г. Владивостоке между губернатором Сахалинской области и ПАО «Совфрахт» было заключено Соглашение о сотрудничестве в части взаимодействия и координации усилий в рамках развития транспортной инфраструктуры Сахалинской области. Как продвигается работа по этому соглашению?

Д. П.: Работа продвигается сразу в нескольких направлениях. Так, наши материально-технические базы, открытые в Южно-Сахалинске, Корсакове и Ныше, обеспечивают предоставление гарантированного сервиса

для нефтегазовых шельфовых проектов Сахалина. Их успешно обслуживает парк специализированной техники, специально привлеченный для обеспечения эффективной логистики в регионе.

Мы планируем принять участие в развитии проекта «Сахалинский индустриальный парк» и высоко оцениваем его потенциал. Мировой опыт показывает, что создание индустриальных парков в непосредственной близости от потребителя повышает эффективность построения производственного цикла, так как локализация производства позволяет значительно сократить факторы риска, связанные с логистикой, качеством продукции, скоростью обслуживания.

В регионе действует открытая нами судходная линия Владивосток—Корсаков—Курилы, на ней задействованы суда «СТ-Конфиденс», «Семен Дежнев», а также парк стандартных 20- и 40-футовых контейнеров, в том числе рефрижераторного типа. Регулярные перевозки, которые мы организуем на этой линии, — это артерии, обеспечивающие устойчивое развитие региона. Территории Сахалина и островов Курильской гряды находятся в сложной климатической зоне, на них пока слабо развита инфраструктура. От того, насколько эффективно мы выполним свои задачи и организуем работу судходной линии, зачастую зависит жизнеобеспечение региона. Так, в марте из-за сложной ледовой обстановки остров Итуруп на протяжении нескольких недель оставался в блокаде и доставка самых необходимых для жизни продуктов и материалов местным жителям была просто невозможна. Пробрить лед и возобновить грузопоток на остров удалось нашему судну «Семен Дежнев». Подобные проекты — это не просто часть бизнеса. Это вклад в нормальную жизнь целого региона, в благополучие людей, которые и являются конечными потребителями перевозимых нами грузов.

Р: Влияют ли на работу компании наложенные на нее Западом санкции?

А. И.: Санкции, безусловно, влияют на внутренний рынок в целом. Причем нельзя дать однозначную оценку, являются они негативным фактором или драйвером роста. Для компаний, попавших в санкционный список, они, с одной стороны, приводят к дополнительным издержкам и необходимости искать новых партнеров. С другой стороны, любая кризисная ситуация открывает новые возможности, в данном случае это выход на новые рынки. Так, мы отмечаем, что значительно интенсивнее стали контакты с азиатскими компаниями, которые вводят меньше ограничений на работу с организациями, подпадавшими под санкции.

Мы понимаем всю сложность событий, которые происходят сейчас в мировой экономике, подпадающей под влияние полити-