



Время возможностей

Монтаж оборудования
Wartsila. Актау, Казахстан,
2016 г., «100 тонн монтаж»

Перевозка
и такелаж
трансформаторов,
вес груза
около 260 т.
ГК «Эверест»



В дискуссии
приняли участие:
Александр Гааб,
коммерческий
директор компании
«100 тонн монтаж»;
Николай Кияткин,
генеральный
директор компании
«Пром-Такелаж»;
Вячеслав Попов,
генеральный
директор
ГК «Эверест».

Обсуждаем ситуацию на рынке такелаж и подъема негабаритного и сверхтяжелого оборудования

Объясните, какова текущая ситуация на рынке такелаж и подъема негабаритного сверхтяжелого оборудования: выше или ниже Ваших ожиданий? А если сравнить с прошлым годом?

В. Попов, «Эверест»: Занимаясь перевозками негабаритных и тяжеловесных грузов, любой перевозчик рано или поздно сталкивается с необходимостью использования такелажного оборудования. Такелаж – современная альтернатива крановым механизмам для решения вопросов перемещения грузов в условиях ограниченного пространства. Кроме того, зачастую применение такелаж позволяет заказчику сэкономить материальные ресурсы, так как стоимость смены работы автокрана грузоподъемностью более 250 т выше, чем у такелажных работ средней сложности. При этом скорость производства такелажных работ впол-

не сравнима со скоростью работы автокрана с учетом его мобилизации. Таким образом, сроки осуществления погрузо-разгрузочных операций уже нельзя отнести к преимуществам крановой техники. На сегодняшний день на рынке такелаж представлено множество участников. И если совсем недавно такелажем занимались в основном узкоспециализированные компании, то сейчас очень многие собственники транспортных средств, занятые в сфере перевозок тяжелых грузов, формируют внутри своих компаний такелажные группы. Для этого они обучают специалистов и закупают оборудование.

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Мы считаем ситуацию на рынке рабочей. Да, какие-то проекты заморожены, но другие реализуются, хотя, может, и чуть позже запланированного. В неспокойное время всегда кто-то жалуется, а кто-то стара-

ется воспользоваться ситуацией и вырасти. Нам приходится более тщательно выбирать проекты, в которых мы собираемся участвовать, действовать более прицельно. В целом работать становится с каждым годом сложнее, усиление конкуренции – это общая тенденция развития любого рынка. На это грех жаловаться, это помогает нам развиваться, толкает нас вперед.

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Рынок значительно замедлил темпы роста. Реализация «докризисных» контрактов практически завершилась, а новых проектов немного. Их значительно меньше, чем ожидалось два-три года назад. 2015 год был в этом отношении лучше.

Как Вы оцениваете динамику уровня ставок на данные услуги? Как общая ситуация на рынке повлияла на этот сегмент?

женных заказчиком средств за счет выпуска готовой продукции на смонтированном и запущенном в эксплуатацию оборудовании. Это еще в лучшем случае, а в худшем – оборудование может быть повреждено или даже утрачено неквалифицированным подрядчиком, который взялся за работу, не рассчитав собственных расходов и не организовав ее надлежащим образом. Мы уверены, что адекватность ставок отражает уровень зрелости рынка. Рано или поздно настанет время, когда вилка ставок станет значительно уже, чем сейчас. Но пока до этого далеко. Нервные кризисные настроения, конечно, способствуют желанию некоторых компаний получить работу за любые деньги. Даже мы иногда в этом плане «бьем себя по рукам», чтобы не поддаваться соблазну и тем самым лишиться себя возможности выполнить работу как положено.



Монтаж прессы. Воронежская обл., 2016 г., «100 тонн монтаж»



Перенос штанги весом 96 т через яму на высоте 7 м. «Пром-Такелаж»

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: На российском рынке такелажного тяжелого оборудования, да и монтажа технологического оборудования (которым мы занимаемся) в целом, ситуацию со стоимостью работ, к сожалению, нельзя назвать сбалансированной. Слишком много подрядчиков готовы брать за работу по чрезмерно низким ставкам, и слишком много заказчиков готовы довериться данным подрядчикам в надежде сэкономить. В итоге компания-подрядчик разоряется, исполнение проекта буксует, теряются драгоценные месяцы, упускается возможность своевременного возврата вло-

В. Попов, «Эверест»: В соответствии с экономическими законами с увеличением количества предложений цена на услуги такелажного падает. Однако стоит отметить, что сам по себе такелаж – это очень широкое понятие, которое объединяет в себе работы по перемещению грузов различной сложности. В этой связи можно говорить о таких видах перемещений, которые способны осуществить лишь единичные компании, обладающие прежде всего уникальной техникой. Такая ситуация вписывается в известную теорию голубого океана, и стоимость услуг, опять же согласно рыночным законам, будет вы-

сока. Такелаж становится доступнее, замещая во многих случаях крановые работы. Думаю, уместно говорить об общей тенденции снижения стоимости такелажных услуг, но здесь есть свои исключения.

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: В связи с возросшей конкуренцией и уменьшением темпов роста рынка стоимость контрактов упала.

Какое оборудование из Вашего парка техники наиболее востребовано?

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Мы очень тщательно подбираем оборудование для нашего парка,

поэтому загрузка у него более-менее ровная. Прошедшим летом была ситуация, когда все четыре наших портала грузоподъемностью 125 т были заняты. Это относительно «легкие» порталы. Тогда мы купили еще один такой же портал, пятый. Это связано с нашей специализацией по монтажу технологического оборудования. Поскольку относительно легкого оборудования на рынке статистически больше, «легкие» порталы и загружены сильнее. Но и тяжелая техника работает.

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Считаю, что сейчас, чтобы оставаться конкурентоспособным, нецелесообразно поддерживать собственный парк техники. Это лишняя финансовая нагрузка на компанию. Поэтому у нас только простое гидравлическое оборудование, которое востребовано всегда. Кроме того, за годы работы у компании накопилось большое количество грузовых балок различной грузоподъемности (до 600 т), которые не требуют систематического технического обслуживания, но при этом пользуются спросом на рынке перевозок. Заказчики ценят прежде всего опыт и профессионализм, от которых зависит гарантированный результат и соблюдение оговоренных сроков работ.

В. Попов, «Эверест»: Группа компаний «Эверест» позициони-

рует себя на рынке транспортных услуг как структура, способная решать многопрофильные задачи. В этой связи мы делаем ставку на техническое оснащение, позволяющее реализовывать нестандартные и очень сложные проекты. Именно поэтому парк компании состоит из транспортных средств повышенной мощности, которым даже сам производитель дал титул «уникальные». Что касается такелажного оборудования, то в своей работе до недавнего времени мы использовали иностранные подъемные механизмы и гидравлические системы. Однако сегодня мы активно сотрудничаем с российскими компаниями, поддерживаем отечественного производителя.

Есть ли у Вас планы обновить или расширить свой парк техники в ближайшее время?

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: В этом году мы уже выполнили свою инвестиционную программу – приобрели еще один 125-тонный гидравлический портал, девятый в нашем парке порталов. Не надо забывать и про то, что инвестировать необходимо не только в «железо», но и в решение организационных вопросов, программы управления проектами, обучение персонала и другие подобные вещи. Успех современной компании зависит не столько от оборудования, сколько от наличия полноценной инфраструктуры, ориентированной на решение поставленных задач «под ключ». В нашей сфере это монтаж технологического оборудования. Мы должны быть способны на высо-



Монтаж прессы. Воронежская обл., 2016 г., «100 тонн монтаж»

ком уровне организовать проработку проекта, подготовку к работам, выполнение работ, гарантийное обслуживание и т. д. Техника здесь является только одной из составляющих.

Н Кияткин, «Пром-Такелаж»: Техники как таковой у нас нет. И это наша принципиальная позиция. Мы не планируем приобретать и содержать дорогостоящую технику. Каждый должен заниматься своим делом. Как показывает практика, переоценка своих возможностей рано или поздно приводит к плачевным результатам. Поэтому мы не стремимся хватать звезд с неба. Наше дело – это такелаж небольших грузов от 60 до 400 т, и здесь мы чувствуем себя уверенно. Содержание парка техники – это уже совсем другая сфера деятельности.

В. Попов, «Эверест»: Группа компаний «Эверест» ежегодно производит обновление и расширение материально-технической базы. В развитие технической оснащенности вкладывается порядка 60% выручки.

Несколько слов о Ваших основных конкурентных преимуществах.

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Мы считаем, что к основным конкурентным преимуществам компании «100 тонн монтаж» можно отнести узкую специализацию на одном виде деятельности, а именно на монтаже технологического оборудования преимущественно внутри цехов. Компания обладает собственным парком самого современного оборудования, передовыми технологиями и 14-летним практическим опытом. «100 тонн монтаж» сегодня – это универсальный подрядчик по монтажу технологического оборудования. Мы приходим сразу после

строительного генподрядчика и выполняем следующий этап подготовки производства: монтируем и запускаем все технологическое оборудование от первого до последнего станка. Вот такие проекты нам наиболее интересны, и в них наши сильные стороны проявляются наиболее ярко. Заказчику всегда удобнее работать с одной компанией, ответственной за весь цикл работ, за то, чтобы оборудование было безопасно смонтировано и заработало как надо в оговоренные сроки.

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Главное наше преимущество – это конечная стоимость услуг. Наша команда профессионалов обладает большой мобильностью, и мы всегда идем навстречу клиенту. Для примера: мы никогда не выставляем дополнительных счетов за непредвиденные работы, как это вынуждены делать наши конкуренты – компании, работающие с гидравлическими порталами. Наша цена по договору является фиксированной и окончательной. Представьте себе, небольшая компания может себе позволить такую роскошь, как честность. Поэтому все наши клиенты возвращаются к нам вновь и вновь.

В. Попов, «Эверест»: Говорить о конкурентных преимуществах считаю уместным сквозь призму реализованных проектов. Показателем мастерства служит то, что уже сделано.

В каких отраслях промышленности работают Ваши основные заказчики?

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Энергетика, тяжелая промышленность, нефтегазопереработка, транспортная логистика.

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Наша компания работает во многих отраслях, но прежде всего это машиностроение, металлургия и металлообработка, автомобильная промышленность, авиационная промышленность, энергетика, горно-обогатительные производства, легкая промышленность и нефтехимия.

В. Попов, «Эверест»: Основные заказчики группы компаний «Эверест» – это государственные и частные компании, работающие в сфере производства и монтажа в ведущих отраслях экономики: энергетике, машиностроении,



Такелаж трансформаторов весом 117 т. ГК «Эверест»

оборонной системе, строительстве и т. д.

Перечислите Ваши текущие проекты.

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Главный проект в этом году – это монтаж растяжной линии алюминиевых заготовок в г. Каменск-Уральский, самой большой и современной в РФ. По мнению многих специалистов, работу по монтажу двух пар растяжных головок массой около 800 т каждая вообще было невозможно осуществить такелажным способом. Но как показали прошедшие два месяца, мы оказались способны решить эту нестандартную задачу. Для данного проекта мы применили двухъярусный такелаж. Порталом такой «фокус» проделать просто невозможно. Сначала на высоте семи метров подвешивалась верхняя часть головки

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Сейчас мы монтируем трубный завод в Воронежской области, автомобильный завод в Ставропольском крае, участвуем в монтаже сразу нескольких центров протонной терапии в разных регионах России, перемещаем термомплавтавтоматы на различных производствах, устанавливаем на фундамент энергетическое оборудование в Калининградской области, монтируем оборудование для производства солнечных батарей, перемещаем полиграфические линии – в общем, работаем с самым разнообразным оборудованием и на различных производствах.

В. Попов, «Эверест»: В настоящее время группа компаний «Эверест» реализует несколько крупномасштабных проектов по переоснащению электрических

шительной системе, затягивание сроков при получении документов, очень высокие тарифы на возмещение ущерба федеральным и муниципальным дорогам.

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Перемещение тяжеловесных грузов происходит, как правило, на территории закрытых предприятий. В этом случае вся разрешительная документация оформляется в рамках строительных проектов. Что же касается перевозки тяжеловесных грузов по дорогам общего пользования, то в этом деле есть свои профессионалы, которые отлично справляются с поставленной задачей. Один из таких партнеров – это компания «Инстар», вместе с которой мы завозили части растяжных головок в цех в г. Каменск-Уральский.

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Этим мы не занимаемся – мы не логисты, а монтажники.

Надо понимать, что профильные специалисты в Вашем



Перенос цилиндра весом 136 т через яму. «Пром-Такелаж»

массой 300 т, затем под ней поднималась, позиционировалась и устанавливалась на каретки нижняя часть головки массой 300 т. После чего верхняя часть позиционировалась с точностью до 0,2 мм и соединялась с нижней. Это в своем роде уникальная операция, по крайней мере, мы не слышали об аналогичных случаях проведения подобных работ. Присутствующие специалисты по шеф-монтажу из Германии признались, что впервые увидели подобное. Параллельно этому проекту в рабочем порядке осуществлялись погрузо-разгрузочные работы турбогруппы и статора производства С-Петербургского завода «Электросила» с массой отдельных грузовых мест до 200 т на Уфимскую ТЭЦ. Ну и конечно, такелаж трансформаторов массой от 80 до 220 т в радиусе до 1000 км от Самары.



подстанций на территории ЯНАО и ХМАО, а также участвует в мобилизации большого объема буровой техники к месту работ в Казахстане.

Какие трудности возникают при оформлении разрешительных документов при перемещении крупногабаритных и тяжеловесных грузов?

В. Попов, «Эверест»: Трудности из года в год возникают одни и те же: бюрократия в разре-

деле ценятся на вес золота. Каким образом Вы решаете кадровые вопросы?

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Вопрос кадров в такелаже, пожалуй, стоит на первом месте. Хороший инженер может одним своим удачным решением заменить 500-тонный кран. Поэтому бережем специалистов, как золото, это наше всё!

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Вы правы, проблема квалифицированных кадров была, есть и бу-

дет актуальной, наверное, всегда. Как показывает европейский опыт, в будущем техника будет цениться все меньше, а человеческий фактор все больше. Мы решаем эти задачи всеми возможными способами, в частности, грамотным подбором квалифицированных специалистов с опытом монтажных работ или же способных внедрять определенные производственные технологии. Мы создаем условия для адаптации их к новой среде для выполнения текущих задач, для этого проводим мероприятия по обучению еженедельно без отрыва от производства. У нас есть штатный сотрудник, который отвечает за производственное обучение.

В. Попов, «Эверест»: Мы стараемся не привлекать специалистов высокого класса из других организаций, ГК «Эверест» не занимается «охотой за головами». Своих водителей, механиков, такелажников и инженеров мы учим сами. Покупая новые транспортные средства или подъемные механизмы, наши специалисты проходят обучение на заводах-изготовителях, по результатам которого получают дипломы. Политика компании предусматривает подготовку своих собственных кадров.

Мультимодальная международная доставка оборудования весом 70 т из Шанхая в Челябинск. ГК «Эверест»



В нашей организации реально построить карьеру с нуля, начав работать грузчиком, и дорасти до ведущего инженера проектов.

Что является сегодня самой большой проблемой на рынке такелаж и подъема негабаритного сверхтяжелого оборудования?

Н. Кияткин, «Пром-Такелаж»: Мы считаем, что появление на рынке большого количества импортных порталных систем,



Всего смонтировано 10 деталей
массой от 96 до 300 т.
«Пром-Такелаж»

закупленных в кредит, ведет к недобросовестной конкуренции. «Портальщики» просто вынуждены идти на различные уловки и хитрости для получения контрактов, а затем выставлять дополнительные счета за каждый шаг в сторону. Это и понятно: им нужно оплачивать кредиты и техническое обслуживание импортного оборудования. В итоге это приводит к разочарованию заказчика и создает негативное впечатление

о всех такелажниках. Появляется недоверие к нашим возможностям и предлагаемой стоимости работ. Лет 60 назад в СССР не было гигантских кранов Liebherr и Demag, тем не менее и заводы строили, и станины по 500 т перемещали. В XXI веке мы в России просто не имеем право быть хуже, мы обязаны быть лучше и в разумных пределах уменьшить зависимость от импортной техники. И мы вполне справляемся с помо-

щью отечественного недорогого оборудования. При этом в большинстве случаев по скорости и по цене достигаем лучших показателей, чем владельцы порталных систем. Второй проблемой является платежеспособность клиентов. Сегодня практически никто не финансирует работы заранее и не вносит предоплату. В лучшем случае оплата происходит через месяц после завершения проекта. А ведь порой стоимость спе-

циальных приспособлений для выполнения работ доходит до нескольких миллионов рублей. Получается, что мы кредитруем клиента на время работ. Но несмотря на это мы смотрим в будущее с оптимизмом.

В. Попов, «Эверест»: Проблема историческая: дураки и дороги. Необходимо совершенствовать навыки рабочего персонала, так как даже самое современное оборудование будет работать только в умелых руках. Проблема дорог, конечно, больше касается негабаритных перевозок. Нам нужны более высокие мостовые конструкции, более широкие магистрали, удобные транспортные развязки, ну и конечно, отсутствие ям, чтобы техника дольше служила.

А. Гааб, «100 тонн монтаж»: Мы стараемся сосредоточиться не на проблемах, а на возможностях. Возможности для развития есть всегда. И проблемы есть всегда. Вопрос в том, на чем сфокусироваться.

*Круглый стол провел
Л. Малютин*



промТакелаж

**НАДЕЖНОСТЬ • ОПЫТ
ПРОФЕССИОНАЛИЗМ**

**МЫ ИСПРАВИМ ЧУЖИЕ ОШИБКИ,
даже когда задача кажется невыполнимой**



г. Самара,
Заводское шоссе, 13 Б

+7 (846) 979-23-50
+7 (927) 608-82-82

knv@prom-takelazh.ru
http://prom-takelazh.ru