

# Раздел 1 ЭКСПЛУАТАЦИЯ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА И ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК: 656.6

DOI: 10.34046/aumsuomt90-1

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ РАБОТОЙ НАЛИВНОЙ СУДОХОДНОЙ КОМПАНИИ В СКВОЗНОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ

*Я.Я. Эглит, доктор технических наук, профессор*

*К.Я. Эглите, доктор экономических наук, профессор*

*Ю.А. Соломатина, старший преподаватель*

*Е.Р. Денисова, бакалавр*

Статья посвящена рассмотрению вопроса о действиях объединенной транспортной компании в сквозной интегрированной системе. С одной стороны, преимуществом такой транспортной компании является возможность реального предложения возможной клиентуре схемы доставки химических грузов и/или минеральных масел (ХГИММ) «от двери до двери» с использованием нескольких различных видов транспорта, и/или нескольких перевалочных баз по единому контракту и одному коносаменту. Причем все правовые аспекты такого рода перевозок в настоящее время уже тоже оговорены достаточно хорошо для того, чтобы обезопасить перевозчика практически во всех видах смешанного сообщения. Это может означать, что от пункта производства до пункта назначения товар может доставляться с многочисленными перевалками в пути, скажем, с танкеров на терминалы, оттуда на лихтеры, грузовики, или, к примеру, танкеры прибрежного плавания, что значительно повысит экономическую эффективность доставки груза.

**Ключевые слова:** флот, танкеры, судоходная компания, маркетинг, грузопотоки, прибыль, сегмент.

Article is devoted to consideration of a question of actions of the united transport company in the through integrated system. On the one hand, advantage of such transport company is the possibility of the real offer to possible clients of the scheme of delivery of the chemical freights and/or mineral oils (CFAMO) "from a door to a door" with use of several different types of transport, and/or several transshipment terminals under the uniform contract and one consignment. Moreover, all legal aspects of such transportations already too are stipulated now rather well to secure carrier practically in all types of the mixed message. It can mean that from point of production to the destination the goods can be delivered with numerous transfers in way, say, from tankers on terminals, from there on lighters, trucks, or, for example, tankers of coastal swimming that considerably will increase cost efficiency of delivery of freight.

**Keywords:** fleet, tankers, shipping company, marketing, freight traffics, profit, segment.

### Введение

Важным моментом в настоящее время для судоходных компаний является проблема ограничения или расширения района обслуживания грузовладельцев. С этим вопросом вплотную связана проблема создания местных региональных центров данной компании. Иногда их называют «ступица», имея ввиду, что от ступицы колеса отходят «спицы» деловой активности и связи с местными грузовладельцами. В частности, компания «TTS» имеет в настоящее время в своей собственности четыре таких региональных центра, плюс еще два центра она арендует у грузовладельцев. На базе этих центров компания уже может более оперативно и эффективно развивать свою местную сеть в данном регионе. Более того, если компания каким-то образом может внедриться при этом в так называемую

«зону с привилегированными таможенными возможностями», то это будет означать дополнительную прибыль по сравнению с компаниями – конкурентами.

Быстрое развитие торговли с помощью танкеров – продуктовозов за последние 30 лет явилось, помимо всего прочего, еще и результатом тесного сотрудничества между поставщиком и клиентом.

Как коммерческие, так и технологические изменения на транспорте были вызваны, безусловно, требованиями потребителя, а также способностью наиболее думающих и предприимчивых операторов флота достаточно быстро и оперативно реагировать на те возможности, появление которых обуславливалось выдвигающимися требованиями.

Как известно, сама идея танкера – продуктовога появилась на свет в 50-х годах. Претворение этой идеи в жизнь было вызвано, во-первых, высокой стоимостью транспортировки больших количеств жидкости в бочках или же в диптанках линейных судов, а, во-вторых, проблемой дополнительных непроизводительных расходов на перевалки и/или перетаривание таких видов груза на промежуточных пунктах. Таким образом, перед наиболее предприимчивыми операторами флота, говоря языком системного подхода, встала проблема: «Что нужно сделать для уменьшения непроизводительных расходов в условиях имеющейся технической оснащенности флота/портов? Можно ли внести в существующую систему транспортировки жидких химических грузов какие-нибудь улучшения?».

Ответом на этот вопрос явилось создание и претворение в жизнь концепции танкера продуктовога, появление этого типа судов практически сразу позволило перевозкам жидких химических грузов и минеральных масел выделиться в отдельный сегмент международного рынка морских перевозок. Этот сегмент рынка, до некоторой степени, с точки зрения маркетинга, можно сравнить с прочими сегментами. Общим и здесь и там является то, что на всем рынке в настоящее время ведущие компании мира непрерывно можно – так сказать, атакуют клиентов все более и более новыми и изощренными предложениями улучшения транспортных систем. Это означает, что флот, как таковой, основными перевозчиками рассматривается уже только как составная часть системы сквозной доставки товаров от продавца к потребителям. Не является исключением и рынок перевозок жидких химических грузов наливом и минеральных масел.

В связи с этим представляется интересным рассмотреть вопрос о действиях объединенной транспортной компании в такой сквозной интегрированной системе. С одной стороны, преимуществом такой транспортной компании является возможность реального предложения возможной клиентуре схемы доставки химических грузов и/или минеральных масел (прим. – в дальнейшем в тексте ХГИММ) «от двери до двери» с использованием нескольких различных видов транспорта и/или одной или нескольких перевалочных баз по единому контракту и одному коносаменту. Причем все правовые аспекты такого рода перевозок в настоящее время уже тоже оговорены достаточно хорошо для того, чтобы обезопасить перевозчика практически во всех видах смешанного сообщения. Это может означать, что от пункта производства до пункта

назначения товар может доставляться с многочисленными перевалками в пути, скажем, с танкеров на терминалы, оттуда на баржи, грузовики, или, к примеру, танкера прибрежного плавания. С другой стороны, этот вид перевозок, в силу пока еще слабой изученности преобладающих грузопотоков, является в большей степени похожим на рынок трамповых танкеров. Поэтому компании, пытающиеся внедриться на таковом рынке, желательно очень внимательно проанализировать все возможные варианты охвата существующих грузопотоков на том направлении, которое она считает перспективным для своего внедрения. В частности, образцом разумного подхода к проблеме может служить компания ADRIATIKTANKERS, основатели которой при принятии решения о покупке судов и освоения «своего» сегмента рынка, учли не только требования местных региональных грузовладельцев, но еще смогли взять лучшее из опыта другого региона похожего по своим географическим условиям. Компания начала с того, что купила три японских танкера прибрежного плавания и после конверсионных работ превратили их в океанские суда. По словам одного из основателей компании, на эту мысль его натолкнуло то, что в силу похожести изрезанного островного рельефа Японии и островов Греческого архипелага, в определенной степени здесь наблюдалась и похожая потребность в доставке небольших партий груза грузовладельцами на острова и с островов. С другой стороны, некоторые аспекты эксплуатации флота в водах Греции оказались полезными при внедрении компании на рынок морских межостровных перевозок Японии. Таким образом, можно сказать, что наилучшим вариантом внедрения компании в тот или иной сектор морской торговли будет охват ею еще неиспользуемого или малоиспользуемого грузопотока.

Здесь, правда, следует заметить, что все основные крупные грузопотоки мира уже давно практически поделены между крупными перевозчиками. Некоторые считают, что: «действующие линейные конференции в своих руках 60% всех перевозок генеральных грузов мировой морской торговли, а практически все грузы, пригодные для коммерческой рентабельной работы линейных судов». Это означает, что на таких направлениях для любого аутсайдера конкуренция достаточно жестка для того, чтобы «новичка» можно было «выжать» с рынка совместными усилиями компаний, доминирующих на данном секторе рынка или на данном направлении перевозок. Это, в свою очередь, является еще одним доводом в пользу необходимости для небольшой

компания начинать осваивать какой-то небольшой сегмент рынка. Дело в том, что прибыль, которую получит здесь небольшая компания, может оказаться достаточной для нее, но недостаточной для большого оператора, владеющего большим флотом, скажем, тех же танкеров. Подтверждением вышесказанному служит тот факт, что за прошедшие два года в Финляндии судовладельцы, владеющие флотом судов дедевейтом ниже 1600 тонн, получали «баснословные прибыли».

Следующий важный момент, на котором в настоящее время останавливаются маркетологи судоходных компаний – это проблема ограничения или расширения района обслуживания грузовладельцев. С этим вопросом вплотную связан вопрос создания местных региональных центров данной компании. Иногда, иносказательно, их называют «ступицами», имея в виду, что от ступицы колеса отходят «спицы» деловой активности и связи с местными грузовладельцами. В частности, компания TTS имеет в настоящее время в своей собственности 4 таких региональных центра, плюс еще два центра она арендует у грузовладельцев. На базе этих центров компания уже может более оперативно и эффективно развивать свою местную сеть в данном регионе. Более того, если компания каким – то образом может внедриться при этом в так называемую «зону с привилегированными таможенными возможностями», то это будет означать дополнительную прибыль по сравнению с компаниями – конкурентами.

Но даже при наличии своих региональных центров и достаточно большого флота, компания не сможет «выжить», если она постоянно присматривается к процессу изменения нужд своей клиентуры. Эта мысль должна пронизывать не только деятельность, но и инфраструктуру компании. Более эффективной, в конечном итоге, оказывается деятельность компании, ориентированной на нужды рынка, а не на увеличение объемов сбыта. Кроме того, при этом подходе оказывается очень важным правильное понимание необходимости проведения диверсификации в широком и узком смысле этого слова (или же концентрическая и конгломератная диверсификация). К примеру, говоря о диверсификации в узком смысле слова, компания, занимающаяся перевозками ХГИММ, должна очень внимательно провести анализ своего сегмента. Необходимо решить, стоит ли ей в будущем заказывать танкера – продуктовозовы или химовозы, или же ей, в

силу тех или иных причин, стоит задуматься над перспективами развития перевозок мелкопартийных ХГИММ в контейнерах. А это, в свою очередь, означает, что компания должна предусмотреть такие вопросы, как возможность строительства своего контейнерного флота или аренды судов контейнеровозов, контейнеров, трейлеров и т.д. Кроме того, в силу того обстоятельства, что такая компания выступает как перевозчик «от двери до двери», руководству компании имеет смысл подумать о целесообразности приобретения автохозяйства, грузовиков, танкеров и т.п. Но в любом случае все эти вопросы должны соотноситься с той политикой, которую ведет данная компания на данном этапе ее существования с учетом стратегии достижения долгосрочных целей.

Если же говорить о диверсификации в широком смысле слова, то хорошим примером здесь может служить та же компания ADRIATIKTANKERS. После того, как руководство компании открыло свои филиалы в Японии, Сингапуре, Роттердаме и Хьюстоне в качестве базовых, оно посчитало, что существующий сегмент рынка охвачен достаточно и частично диверсифицировало свою деятельность в индустрию туризма.

Следующий аспект логистического подхода – это правильная формулировка задач, вытекающих из поставленных целей, с учетом постоянно меняющихся интересов клиентуры, скажем для компании, занимающейся перевозкой ХГИММ. В качестве одного из вариантов вопросы могут быть сформулированы следующим образом:

1. дают ли принятые меры улучшение качества контроля над грузом (в плане решения, когда груз забирать у производителя и когда начинать транспортировку груза)?
2. дают ли принятые меры компании преимущества в конкурентной борьбе?
3. дают ли принятые меры компании в улучшении показателя ЧВВ на перевезенную тонну груза?

В случае, если действия, предпринятые компанией, соотносятся с вышеупомянутыми вопросами, для руководства задача определения целесообразности того или иного шага или принятия тех или иных мер в значительной степени упрощается. К примеру, если мы попытаемся, с точки зрения руководства компании танкеров продуктовозов/химовозов рассмотреть вопрос необходимости постройки нового флота и/или

продления сроков эксплуатации существующего, то одним из вариантов может быть следующий. Если компания устойчиво владеет, к примеру, 10% рынка и хочет расширить свой сегмент, но аналитики компании предвигают увеличение общих объемов перевозок ХГИММ, то у компании есть несколько выходов. В случае, если компания рассчитывает «сорвать куш» на начинающемся буме, ей есть смысл строить относительно недорогие суда, которые ей лучше всего будет продать третьим лицам при первых признаках спада, или еще чуть ранее. Построечные требования к таким судам можно сделать минимальными с соответственно уменьшенными объемами капиталовложений. В случае же каких-нибудь неприятностей компании может грозить потеря всего своего сегмента рынка и образа добросовестного перевозчика.

В случае, если компания не хочет рисковать вышеописанным образом, ей есть смысл подумать о строительстве более дорогого и надежного флота с учетом возможных приспособлений/изменений ею в струе общемировых тенденций. Это будет означать дополнительные капиталовложения, но это же может помочь компании в рекламе своего нового флота. Кроме того, такая рекламная компания может упрочить и положение уже существующего флота данной компании.

Что же касается обновления и продления сроков эксплуатации существующего флота танкеров, то это палка в двух концах. С одной стороны, флот частично или полностью себя амортизировавший, эксплуатировать неизмеримо выгоднее нового флота с точки зрения прибыли. С другой стороны, танкер – химовоз, возрастом, скажем, свыше 20 лет, уже вызывает законные вопросы у тех же подписчиков Ллойда. А это означает повышенные расходы компании из-за того потенциального риска, который представляет собой немолодое судно. Кроме того, увеличение срока эксплуатации такого узкоспециализированного судна как танкер, может влететь в копеечку судовладельцу при дооборудовании судна.

Если же мы теперь рассмотрим, к примеру, схему интегрированной транспортной системы, предлагаемой компанией, то заметим, что эта схема предлагает клиентуре ряд преимуществ по сравнению с прочими предложениями. Суть схемы состоит в том, что это компания одной из первых предложила своей клиентуре сквозную транспортировку относительно небольших количеств ХГИММ по варианту «дверь – дверь». Преимущества таковой схемы доставки для кли-

ентуры очевидны. Например, исключается риск каких-либо неувязок при взаимодействии смежных видов транспорта. Более того, поскольку весь процесс контролируется одним и тем же перевозчиком, не возникает никаких разговоров о демередже в пунктах перевалки. Кроме того, для привлечения клиентов практикуется возможность предоставления последним емкостей компании для хранения своей продукции сразу после ее производства. Если после подписания договора о продаже продукции клиент обращается к этой же компании с предложением о заключении договора перевозки, то существует реальная возможность стимулировать его в этом, предоставляя различного рода скидки.

Помимо этого, в случае сквозного контроля перевозочного процесса компании легче обращать свое внимание не только на количество доставленного груза, но и на его качество в процессе перевозки. В частности, в программу страховки качества той же компании TTS входят гарантии оплаты полной стоимости продукта перевозки, что, конечно, является привлекательным в глазах потенциального клиента, по сравнению со стандартной оговоркой в пределах ответственности перевозчика в 500 ам. долл./тонну. Причем, поскольку компания контролирует процесс перевозки на протяжении всей цепи, заявления такого рода могут служить ей хорошим подспорьем в рекламной компании против возможных или существующих конкурентов. Что же касается количества доставленного груза, то вопросы разумных потерь при транспортировке можно оговорить при заключении контракта.

Следующий важный момент по вопросу окружающей среды. Здесь компания, связанная с перевозкой ХГИММ, должна очень внимательно следить как за программами качества защиты окружающей среды ведущих химических концернов, так и за программами качества своих основных клиентов. Оптимальным вариантом будет являться программа качества, каким – то образом «сопряженная» с соответствующей программой своего клиента. Это соображение тоже говорит в пользу установления долгосрочных связей с клиентурой. Если таковые связи существуют, то это значит, что в этом случае может быть выработана совместная программа. А это может сулить определенную экономию капиталовложений по сравнению с затратами на создание двух независимых программ, которые, в случае подписания контракта о дальнейшем сотрудничестве все равно придется сопрягать. Опять же, такая дальновидная политика компании сможет помочь создать последней репутацию «солидно-

сти» в глазах как существующих, так и потенциальных клиентов, и общественности, которая в последнее время проявляет к перевозкам опасных химических грузов наливом определённый повышенный интерес. Примером важности последнего аспекта может служить иллюстрация, когда судно, принадлежащее компании, было освобождено из-под ареста практически незамедлительно на основании заявления компании о своей «безупречной платежеспособности». Это тем более важно в свете принимаемых все новых и новых мер различными государствами мира в целях защиты окружающей среды своего региона. Здесь можно вспомнить принятый США закон об ответственности за загрязнение окружающей среды после аварии танкера EXXON-VALDEZ, так называемый OILPRODUCTACT, который однозначно перекладывает ответственность за разливы нефтепродуктов на плечи судовладельцев. Следующим неприятным аспектом для компании, эксплуатирующей флот танкеров для перевозки ХГИММ, может явиться факт, что после нескольких случаев претензии, касающихся порчи растительных и животных масел, которые перевозились танкерами на обратном пути после перевозки химических грузов. Заявленными претензиями заинтересовались UP FOOD&DRUG ADMINISTRATION, а также FOSFA (Federation of oils, Seeds & Pats Associations). Результатом этого стало появление документов, ужесточающих требования к чистоте танков для приема минеральных масел после перевозки танкером химических грузов. А это, опять же, означает новые дополнительные вложения.

В связи с растущим процессом интеграции мирового производства, крепнут связи между производителями и поставщиками. Для судоходной компании, занятой перевозками ХГИММ, при определении своей перспективной стратегии и тактики, будут иметь большое значение вопросы взаимоотношений между производителем и поставщиком. Компании имеет смысл выяснить, имеет ли клиент или производитель свою перевалочную базу накопления ХГИММ или он пользуется арендуемыми емкостями, хочет ли он, чтобы судоходная компания снимала с его головы все заботы, помимо производства, или он заинтересован в компании только как в перевозчике. В любом случае представляется целесообразным для компании влиться составным звеном в цепочку «отправитель – клиент» на долговременной основе, может быть, даже за счет неко-

торого снижения планируемой нормы прибыли. Единственное «слабое звено» здесь это вопрос о том, как внести в договор о сотрудничестве с клиентами проблему учета такого трудно предсказуемого фактора как колебания ставок фрахтового рынка.

#### Заключение

В связи с заполнением даже небольших «ниш» рынка торгового судоходства обслуживанием достаточно большим количеством компаний конкурентов, резко выросло внимание руководства компаний к вопросам грамотной организации своей инфраструктуры, снижения всех расходов и т.д. Усилено внимание к маркетинговому и логистическому подходу данных задач.

С целью увеличения конкурентоспособности в настоящее время можно наблюдать увеличение качества услуг судоходными компаниями, предложение ими новых схем обслуживания, создание в рамках новых схем интермодальных схем, слияние морской и береговой составляющих морской перевозки.

Как результат этого, у судоходной компании возникает возможность перевозки жидких химических грузов и минеральных масел по одному контракту и одному к/с, возможность не применять демаредж. У компании оператора появляется возможность создания системы мгновенной информации клиента о нахождении его груза в любой точке маршрута.

Интересы небольшого перевозчика редко пересекаются с интересами большого. Поэтому начинающая компания, правильно выбравшая и охватившая не большой, но незанятый или мало-занятый сегмент рынка, имеет больше шансов «встать на ноги», чем компания, сразу вступившая в борьбу с «китами», пусть даже в качестве лояльного аутсайдера. Если же при этом небольшая компания достаточно хорошо зарекомендовала себя у «своей» клиентуры, то ее шансы на успех значительно повышаются.

Для того чтобы стабилизировать свои прибыли во времени может быть, даже за счет их частичного уменьшения, компания может попытаться, после соответствующего анализа грузопотока, попытаться заключить со своими постоянными клиентами долговременное соглашение.

В том случае, если компания не желает, или не может, в силу тех или иных обстоятельств, увеличиваться в размерах и претендовать на захват большого сегмента рынка, или же, если она видит возможность более выгодного вложе-

ния капитала, компания может диверсифицироваться как в широком, так и в узком смысле слова.

#### Литература

1. Эглит Я.Я. Транспортные системы доставки груза/ Я. Эглит, К. Эглите. – СПб.: Феникс, 2010. – 98 с.
2. Эглит Я.Я. Маркетинг и логистика/ Я. Эглит, В. Васильев. – СПб.: Бостон-спектр, 2002. – 300 с.
3. Эглит Я.Я. Управление транспортными системами/ Я. Эглит, К. Эглите, В. Прокофьев. – СПб.: Феникс, 2004. – 424 с.
4. Дмитриев А.А. Значение производственных функций в экономике [Текст]/ А.А. Дмитриев, Я.Я. Эглит, К.Я. Эглите // Эксплуатация морского транспорта. – 2018. – №2 (87). – С.10-13.
5. Цивилева М.А. Перспективы международных перевозок в Евразийском экономическом союзе [Текст]/ М.А. Цивилева, Я.Я. Эглит, А.В. Сахаров // Сборник научных трудов XVII Международной научно-практической конференции «Логистика: Современные тенденции развития». – 2018. – С.181-186.
6. Хекерт Е.В. Организация системы управления судоходной компанией при прохождении инспекций химического института дистрибуции [текст]

/ Е.В. Хекерт, М.С. Акопов // Транспортное дело России. – 2014. – №1. – С. 31-33.

#### References

1. Jeglit Ja. Ja Transportnye sistemy dostavki gruzu/ Ja. Jeglit, K. Jeglite. – SPb.: Feniks, 2010. – 98 s.
2. Jeglit Ja. Ja. Marketing i logistika/ Ja. Jeglit, V. Vasil'ev. – SPb.: Boston-spektr, 2002. – 300 s.
3. Jeglit Ja. Ja. Upravlenie transportnymi sistemami/ Ja. Jeglit, K. Jeglite, V. Prokof'ev. – SPb.: Feniks, 2004. – 424 s.
4. Dmitriev A. A. Znachenie proizvodstvennyh funkcij v jekonomike [Tekst]/ Dmitriev A. A., Jeglit Ja. Ja., Jeglite K. Ja // Jekspluatacija morskogo transporta. – 2018. – №2 (87). – S.10 - 13
5. Civileva M. A. Perspektivy mezhdunarodnyh perevozok v Evrazijskom jekonomicheskom sojuze [Tekst]/ M. A. Civileva, Ja. Ja. Jeglit, A. V. Saha-rov // Sbornik nauchnyh trudov XVII Mezhdunarodnoj nauchno – prakticheskoj konferencii «Logistika: sovremennye tendencii razvitija». – 2018. – S.181-186
6. Hekert E. V. Organizaciya sistemy upravleniya sudohodnoj kompanii pri prohozhenii inspekcij himicheskogo instituta distribucii [tekst] / E. V. Hekert, M. S. Akopov // Transportnoedelo Rossii. – 2014. – №1. – S. 31-33.

УДК: 656.6

DOI: 10.34046/aumsuomt90-2

## АНАЛИЗ АВАРИЙНОСТИ И ПОСЛЕДСТВИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МОРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В РАЙОНАХ СЕВЕРНОГО МОРСКОГО ПУТИ (СМП). СПОСОБЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ

*А.И. Елихин, кандидат технических наук, доцент*

*А.Б. Каракаев, доктор технических наук, профессор*

*Развитие морских перевозок СПГ из месторождений Арктического бассейна привело к появлению узкоспециализированных судов, характеризующихся рядом существенных конструктивных, технических, технологических, эксплуатационных и прочих особенностей. Данный тип судов обладает уникальным набором судовых технических средств, совместная эксплуатация которых определяет общий уровень безопасности перевозок, но ввиду отсутствия практики использования таких судов и отсутствия соответствующей специализированной нормативной базы, соответствующие основные принципы и комплексные подходы еще не сформированы.*

*В статье проведен анализ аварийности мирового флота, рассмотрены и проанализированы одни из основных факторов риска, связанных с технической эксплуатацией судовых технических средств современных танкеров-газовозов, и сформулированы меры предотвращения аварийных ситуаций, что может быть основой для разработки единых нормативных основ безопасной эксплуатации данного перспективного типа судов.*

**Ключевые слова:** мировой флот, анализ аварийности, потери флота, динамика изменения состава танкерного флота, снижение рисков.

*Development of shipping of LNG from fields of the Arctic basin led to emergence of the highly specialized vessels which are characterized by a number of essential design, technical, technological, operational and other features. This type of vessel possesses a unique set of ship technical means which joint operation determines the general level of safety of transportations, but in view of lack of practice of use of such vessels and lack of the corresponding specialized regulatory base, the corresponding basic principles and integrated approaches are not created yet.*

*In article the analysis of accident rate of the world fleet is carried out, some of the major factors of risk connected with technical operation of ship technical means of modern gas tankers are considered and analysed and measures of prevention of emergencies are formulated that can be a basis for development of uniform standard bases of safe operation of this perspective type of vessel.*

**Keywords:** world fleet, analysis of accident rate, loss of the fleet, dynamics of change of structure of the tanker fleet, risk reduction.