

# Review



## Логистика больших проектов

Продолжающаяся модернизация российской промышленности сохраняет востребованность услуг операторов проектной логистики.

— личный опыт —

Сегмент проектной логистики — доставки крупногабаритного тяжеловесного оборудования для возведения крупных промышленных объектов — в общем объеме мирового логистического рынка составляет всего около 5%, но при этом является важным индикатором глобального промышленного развития. По словам участников этого рынка, пандемия коронавируса заставила «сдвинуть вправо» сроки нескольких крупнейших инфраструктурных и промышленных проектов, что затронуло как поставщиков технологического оборудования, так и конечных заказчиков.

Впрочем, для специалистов в области проектной логистики нынешняя ситуация не выглядит драматичной. Как рассказал «Ъ» основатель и генеральный директор немецкой компании WR Group Вадим Розенштейн (его компания осуществляет поставки зарубежного высокотехнологичного оборудования для крупнейших российских корпораций), проектная логистика, как и весь B2B-сектор, менее зависима от социальных настроений, для нее более значимы макроэкономические и геополитические условия ведения бизнеса.

В то же время влияние этих факторов сегодня разнонаправленное, отмечает он, приводя в пример нефтяные котировки. «На колебания цен на нефть есть положительная реакция — низкие цены мотивируют к развитию бизнеса в России. С другой стороны, скачок курса валют дестабилизирует бизнес-процессы на российском рынке. Это является своего рода шагагатом», — анализирует ситуацию в сегменте международной проектной логистики глава WR Group Вадим Розенштейн.

### В Россию с любовью

В России уже несколько лет идет активный процесс импортозамещения, реализуются программы по развитию отечественной промышленности и транспортной инфраструктуры. При поддержке правительства осуществляется модерни-



Основатель и генеральный директор международного холдинга WR Group Вадим Розенштейн

зация крупных заводов и фабрик, многие из которых строятся «в чистом поле». Только за последний год на российском рынке был произведен ввод в эксплуатацию более 200 промышленных комплексов и предприятий в самых различных отраслях промышленности. В 2019 году компания WR Group успешно завершила доставку в Россию крупногабаритного оборудования для среднетоннажного завода по производству скинженного природного газа (СПГ) в Высоцке, завода по производству санитарно-гигиенических изделий в Калужской области и завода по добыче и производству соли в Тульской области, отвечая в ходе проектов за логистику, сертификацию и таможенно.

Как правило, в состав таких крупных промышленных комплексов входит ряд сложных технологических установок, которые могут быть собраны только на производстве и лишь после этого доставлены на стройплощадку будущего завода. Часть материалов и компонентов таких установок производится в России на основе лицензий ведущих мировых фирм и отечественных научных разработок, но значительная часть технологического и вспомо-

гательного оборудования закупается напрямую у иностранных производителей. По данным ФТС России, ввоз различного оборудования и аппаратуры ежегодно из-за рубежа составляет более 30% от всего импорта. Иностранное оборудование идет в основном из Китая, на втором месте — Германия, за ней следуют Италия, США, Южная Корея.

Например, завод СПГ в Высоцке, при строительстве которого логистическим оператором выступала WR Group, состоял из двух технологических линий производительностью по 40 тонн СПГ в час каждая. Ключевое оборудование для проекта было импортировано из нескольких европейских стран, США, ОАЭ, Китая, Индии и Республики Корея, а, например, емкостное и сепарационное оборудование было произведено в России, рассказали «Ъ» в компании.

Один из предстоящих крупных проектов WR Group — обеспечение логистики для строящегося комплекса НОВАТЭКа по перевалке газа в порту Усть-Луга (Ленинградская область). В 2019 году НОВАТЭК начал реконструкцию комплекса, оборудование для которого было заказано в том числе из-за границы. В ближайшее время компанией WR Group будет осуществлена поставка оборудования из Италии общим весом более 620 тонн, в том числе крупногабаритного реактора для комбинированной установки гидрокрекинга (длина реактора — 28 м, высота — более 5 м, вес — более 280 тонн). Для перевозки крупногабаритного оборудования для НОВАТЭКа WR Group будет привлекать самоприводные модульные транспортеры, крановые суда и суда с собственными грузовыми устройствами.

### Логист четвертого поколения

Путь Вадима Розенштейна в проектную логистику начинался в 2011 году с оказания консультационных услуг производителям из Германии по ввозу оборудования в Россию, а с открытием WR Certification тремя годами позднее предприниматель начал также предлагать сертификацию и де-



Ключевые агрегаты для модернизации отечественных промышленных предприятий нередко доставляются в Россию из-за рубежа

кларирование оборудования в соответствии с нормами ЕАЭС и российского законодательства. «Консультируя заказчика по всем вопросам экспорта, я видел, какие услуги востребованы среди клиентов», — рассказывает он. — И я отметил для себя, что удобнее предлагать логистику единым пакетом услуг вместе с таможенным оформлением и сертификацией, поскольку все три направления являются неотъемлемыми частями процесса экспорта продукции или производственного оборудования в Россию». В результате в 2017 году была создана компания WR Logistics, а вместе с тем группа компаний стала комплексным провайдером услуг проектной логистики, совладеющим органом по сертификации, аккредитованным в России.

Комплексный провайдер может предложить крупнейшим промышленным корпорациям полное сопровождение индустриальных проектов, начиная с юридической под-

держки при составлении договора поставки и заканчивая успешным вводом оборудования в эксплуатацию, что очень удобно для заказчика. «Современные логистические компании четвертого поколения предлагают заказчику комплексное решение, осуществляют стратегический и оперативный менеджмент, берут на себя всю проектную коммуникацию и координацию процесса и, как результат, передают заказчику объект на условиях выполнения работ «под ключ». То есть на нас лежит полная ответственность за все логистические операции и таможенные процедуры, включая разрешительную документацию и подтверждение соответствия ввозимого в Россию оборудования действующим техническим регламентам», — рассказывает Вадим Розенштейн. — Мы берем весь процесс в свои руки, экономим время и деньги клиента.

Экономия — весомая причина, чтобы передать процесс проектной логистики в руки одного провайдера услуг. Например, в компании WR Logistics клиенту могут предложить ввозить оборудование на тер-

риторию Российской Федерации в несобранном или разобранном виде на основании решения о классификации с получением единого кода ТН ВЭД. «Наличие решения о классификации значительно упрощает процедуру таможенного оформления компонентов оборудования, экономит время на подготовку документов для таможенных органов и уменьшает объем уплаченных таможенных пошлин», — рассказывает Вадим Розенштейн. Требования к качеству оформления товароспроводительной документации для каждой отдельной партии оборудования увеличиваются, но «именно для этого и нужна 4PL-компания», которая возьмет на себя ответственность за подготовку и тщательную проработку всего процесса, проведет консультации по заключению договора, обеспечит маркировку и упаковку оборудования, перевезет его, оформит таможенные документы, а также получит все необходимые сертификаты и декларации для ввоза оборудования и его успешного ввода в эксплуатацию.

Виталий Самойлов

## ЛОГИСТИКА

### «Остановка 80–90% рейсов стала для нас испытанием»

— передовики производства —

О том, как пандемия коронавируса вредит и помогает рынку грузовых авиаперевозок, в интервью «Ъ» рассказал вице-президент по операционной деятельности DHL Express в России ЮРИЙ ШЕВЧЕНКО.

— Как пандемия COVID-19 повлияла на перевозку грузов и документов авиатранспортом?

— В период пандемии мы зафиксировали двукратный рост объемов перевозимых грузов. Рост спроса сопровождался серьезным сокращением маршрутных сетей и рейсов пассажирских авиакомпаний. При этом количество срочных и связанных с медициной грузов либо осталось на том же уровне, либо существенно выросло. Поэтому специализированные грузовые авиакомпании оказались в преимущественном положении.

Будет ли так всегда — неизвестно. Рано или поздно пассажирские авиакомпании восстановят свою производственную деятельность, что уже постепенно происходит. Все крупнейшие пассажирские авиаперевозчики — это поставщики транспортных услуг для нас. На их самолетах мы тоже возим оптимизированный объем грузов.

В целом перспективы у рынка грузовых авиаперевозок хорошие, но какого-то серьезного рывка в моменте не будет. Пассажирские самолеты в прежнем объеме не начнут летать быстро и сразу. А чтобы перевозить грузы на грузовых самолетах, тем более на регулярных рейсах, как это делает DHL Express, нужно было заранее закупить сотни самолетов. Но такая возможность, да и реальная потребность, есть не у многих.

— Не текущая ситуация может мотивировать к созданию новых авиагрузовых проектов?

— Думаю, вряд ли, потому что цена входа на этот рынок очень высокая.



И важны не только самолеты, но и наземная инфраструктура. Как корабли не могут существовать без портов, так и авиагрузовые компании с большими объемами перевозок не могут существовать без сети коммуникаций, хабовой инфраструктуры, квалифицированных специалистов.

Все это, во-первых, очень дорого стоит, во-вторых, создается годами. И не факт, что выстрелит благодаря пандемии.

— А что касается логистических цепочек, маршрутов — вы наблюдаете существенные изменения?

— Из-за пандемии некоторые цепочки порвались, например по причине снижения количества рейсов. Пришлось увеличить нагрузку на оставшиеся авиамаршруты. Чтобы осознать влияние пандемии на логистику и увидеть изменения, достаточно взглянуть на мировую карту регулярных авиамаршрутов до вспышки новой коронавирусной инфекции и сейчас.

— Кажется, появилось больше случаев авиаперевозки грузов из точки в точку, а не через хабы?

— Потому что накопившийся груз, особенно если речь идет о сегменте B2B, надо вывозить. Например, если

срочно нужны компоненты для фармацевтической промышленности, которая создает продукцию для борьбы с вирусами, то административный и финансовые ресурсы позволяют быстро организовать чартерный авиагрузовой рейс, который прилетит и все, что нужно, вывезет. Но такие цепочки неустойчивы, потому что их организация стоит дорого.

— Если говорить о российском рынке, какие ключевые изменения в работе DHL Express с местными авиакомпаниями произошли в 2020 году?

— В России у DHL Express одна из самых больших сетей используемых авиамаршрутов. В других странах ни мы, ни наши конкуренты так не завязаны на использование регулярных пассажирских авиалиний. До пандемии мы использовали ежедневно более 250 рейсов российских авиакомпаний. Поэтому остановка 80–90% рейсов стала для нас испытанием. Но наша инфраструктура позволяет маневрировать с точки зрения использования разных видов транспорта, поэтому мы оказались готовы к такому стрессу и использовали комбинированную доставку.

Помните песню Высоцкого «Москва—Одесса»? Она заканчивается словами: «И я лечу туда, где принимают!» Вот и наша инфраструктура позволяла доставлять груз в тот аэропорт, куда еще летали регулярно самолеты, а после заканчивать доставку автотранспортом. Главное было выдержать авианавигацию: север, юг, запад, восток. У нас получилось.

— А что происходит сейчас, в октябре?

— Наши традиционные цепочки постепенно восстанавливаются, но не быстро.

— Вы чувствуете дефицит грузовых самолетов в российской гражданской авиации?

— Нет, потому что мне не известно о такой ситуации, когда кому-то нуж-

но было увезти груз и он не мог это сделать. Можно долго рассуждать о возможностях, но, в конце концов, все сводится к спросу и предложению. Поскольку мы не наблюдаем при подъезде к Шереметьево или Домодедову, как и к любому другому аэропорту, пробок из грузовых автомобилей — это значит, что все, что должно было улететь тем или иным способом, либо улетело, либо еще каким-то образом попало к грузополучателям.

— То есть даже имеющихся предложений от российских грузовых авиакомпаний вполне хватает?

— До пандемии этих предложений хватало и от российских пассажирских авиакомпаний. О наличии внутрироссийских регулярных рейсов у грузовых авиаперевозчиков мне не известно. Под регулярностью я понимаю ежедневность и вылет в строго определенное время.

— Почему российские грузовые авиаперевозчики не выполняют внутренние регулярные рейсы?

— Потому что, например, из Москвы есть постоянный грузопоток в регионы, а обратно или между регионами — нет. А возить воздух очень дорого. Вот, к примеру, в Германии регулярные грузовые рейсы между федеральными землями возможны, потому что германские земли примерно одинаковы по уровню экономики.

— А что касается региональной грузовой авиации — вы ее используете для перевозки грузов?

— Из Москвы мы доставляем грузы самолетами туда, куда долетают пассажирские авиакомпании, или в тот аэропорт, от которого грузополучатель находится в радиусе не более 100 км, чтобы до пункта назначения можно было быстро добраться автотранспортом.

— Еще важно, чтобы на пассажирском самолете оставалось достаточно места для нашего груза. Например, в Иркутске летают среднемагистраль-

ные самолеты, но места для грузов на рейсах практически не бывает. Поэтому, конечно, проблемные авианаправления внутри России есть.

— Но все равно самое эффективное — это догружать пассажирские самолеты.

— Это просто дешевле?

— Конечно. Можно любить небо, грузовую авиацию, но вы проиграете в конкурентной борьбе, если будете использовать грузовые самолеты, имея предложение от пассажирских перевозчиков, летающих строго по расписанию.

— Можно ли утверждать, что сейчас перевозка грузов самолетами стала более востребованной? Или, наоборот, логистические компании стараются минимизировать авиационную составляющую, где возможно, и перейти на более дешевые виды транспорта?

— Скорее происходит поляризация. Там, где можно и нужно экономить, предпочтение однозначно будет отдаваться более медленному и более дешевым видам перевозки, например автомобильной.

В категории срочных грузов выбор невелик: доставка только самолетом и только очень быстро. Но ситуаций, когда можно что угодно быстро отправить самолетом либо через DHL, либо самому приехать в аэропорт, будет меньше. Для примера возьмем США. Раньше из России в США было несколько рейсов в день, а сейчас, наверное, один рейс в неделю. Поэтому на этом маршруте успешно действуют специализированные экспресс-перевозчики.

— Что ждет грузовую авиацию в долгосрочной перспективе?

— Грузовая авиационная в любом случае будет развиваться. Темы или иными темпами объемы грузоперевозок по воздуху будут расти. Информацию можно передавать через интернет, но для продуктов материального мира нет телепортации, а

3D-принтеры не могут распечатать все, что угодно, получив файл из любой точки земного шара. Поэтому все придется возить и самолетами в том числе.

— То есть за следующее десятилетие по воздуху будет больше грузов перевезено, чем за это?

— Однозначно. Я работаю более четверти века в DHL и вижу, как растут объемы работы. Не только у нас, а в целом у тех, кто профессионально занимается логистикой. Когда-то говорили, что с изобретением факса индустрия почтовых отправок умерла, потому что никому не надо будет согласовывать или получать подлинники документов. Да, возможно, доля документов в отправлениях стала меньше, но из-за развития сегмента B2C растет число посылок. Людям нужны товары из разных частей света. И становится все меньше людей, которым интересно тратить время на хождение по торговым центрам.

Конечно, можно рисовать любые благостные картины, но если не будет гигантских потрясений (хотя иногда потрясения, наоборот, приводят к всплеску), то авиационные грузоперевозки могут расти ежегодно на 10%.

— А пандемию COVID-19 вы относите к потрясениям?

— Это потрясение для человечества. Для отдельных индустрий, в том числе логистики, стало больше работы. Посмотрите на сервисы по доставке еды на дом — курьеров в Москве стало больше. И у DHL Express стало больше работы в России. Я говорю именно про международную экспресс-доставку из/в Россию. Мы видим спрос на наши услуги для доставки товаров из России зарубежным покупателям. Значит, наши предприниматели умеют хорошо что-то делать и учатся экспортировать товары через интернет. От этого всем нам будет лучше жить.

Беседовал Артём Кореняко