

От первого лица

«Пульные схемы оборота запасных частей позволяют экономить»

Дмитрий ХОРУЖИК

Генеральный директор ЗАО «Авиационные системы»

Пульная схема оборота компонентов позволяет обеспечить более эффективную поддержку запасными частями самолетов Ту-204/214 и Ил-96, выпускаемых в условиях малой серии. О работе первого в гражданской авиации России пула запасных частей рассказывает генеральный директор ЗАО «Авиационные системы» Дмитрий Хоружик.

— Вашему проекту создания пула запасных частей исполняется десять лет, можно ли считать его полностью реализованным?

— Сегодня стоимость компонентов в обменном фонде, или пуле, приближается к 1 млрд руб. Кроме нас в пуле участвуют авиакомпании, поставщики, авиастроительные предприятия. К сожалению, самолетов мало, сейчас мы поддерживаем по запчастям немногим более 20 бортов, что составляет 60% российского парка, хотя пульная схема была задумана на поддержку парка из 50–60 бортов.

То, что на Западе является общепринятым набором сервисных услуг, к российской авиатехнике может быть применено лишь частично. Например, расчеты за доступ к пулу «с летного часа» или обмен неисправного агрегата на исправный к поддержке российской техники пока неприменимы. Причины — тема отдельного разговора.

— Станет ли построенная вами система оборота запасных частей основой для поддержки модернизированных самолетов Ту-204СМ?

— Компания «Туполев» прилагает огромные усилия для реализации программы Ту-204СМ, стремясь выпускать коммерчески эффективные воздушные суда для пассажирских перевозок. Главное, чтобы самолет состоялся в серии, а чью систему поддержки возьмут за основу, неважно. Мы консультируем компанию «Туполев» по всем вопросам, связанным с послепродажным обеспечением, верим в программу Ту-



«Авиационные системы»

204СМ и видим себя ее участниками. Вместе с тем нельзя ослаблять внимание к летающему парку Ту-204/214 в том, что касается послепродажного сопровождения. Если Ту-204 не будет приносить прибыль сегодня, завтра не состоится и программа Ту-204СМ.

— Возможно ли ваше участие в системах послепродажного обслуживания самолетов Sukhoi Superjet 100 и Ан-148?

— Послепродажным сопровождением SSJ 100 изначально занимается российско-итальянское СП SuperJet International. Думаю, что принципиальных проблем быть не должно ни с самолетом, ни с его послепродажной поддержкой. Не нужно никого ругать и жить старыми амбициями, потому что это первый гражданский самолет, спроектированный с нуля за последние 20 лет. Надо радоваться его успехам и помогать. Что касается нашего участия, то я убежден, что наши знания в области оптимизации затрат на оборот и логистику запчастей будут востребованы, так же как наш опыт работы с отечественными и западными поставщиками, в том числе по аудиту и мониторингу их состояния. Мы плотно общаемся с разработчиком самолета — компанией «Гражданские самолеты Сухого» и специалистами СП SuperJet International; направления нашей кооперации на сегодня принципиально обозначены.

По машинам КБ «Антонова» у нас есть пул запчастей для Ан-148 и Ан-140. Как можно увидеть на нашем сайте, в отличие от нескольких тысяч компонентов по самолетам «Туполева» этот список насчитывает менее 500 позиций. Состав пула, конечно, небольшой, но он соответствует парку из 10 летающих самолетов авиакомпаний «Якутия» и «Россия». Вырастет парк — вырастет и объем запасных частей, это логично. Думаю, что недавно созданному совместному предприятию «ОАК-Антонов» вполне по силам изменить ситуацию с программой выпуска Ан-148 к лучшему. Что касается поддержки эксплуатации, то принцип работы с запасными частями через одно окно является совершенно правильным, с ним согласны и АНТК «Антонов» и серийный завод. Между участниками программы есть полное взаимопонимание. Я думаю, что к моменту выхода Ан-148 с заводской гарантии мы будем готовы совместно с СП предложить приемлемую схему логистики запасных частей, минимально затратную для эксплуатанта.

— Где еще могут быть применены пульные схемы оборота запасных частей?

— Практически всюду, где необходимо экономить на запасных частях. Мы вывели для себя ряд критериев для определения потенциальных клиентов. На первом месте оказались распределенные системы генерации электроэнергии, станции, перекачивающие нефть и газ. Именно там, вдали от европейской части России, можно экономить глобально. Представляете сколько складов можно просто закрыть, применив систему логистики, позволяющую доставить запасную часть за 48 ч до нужной газоперекачивающей станции?! А ведь основой этих станций зачастую является типовой авиационный двигатель. Еще одно направление — вертолетная тематика. Полагаю, что с ростом парка вертолетов, оснащенных современной дорожной авионикой, таких как Ми-8-МТВ-1, Ми-171, пульные схемы оборота запасных частей смогут быть успешно реализованы. Мы готовы к диалогу с Вертолетной сервисной компанией и западными производителями вертолетов. Последние, кстати, четко понимают сложности работы в России и готовы обсуждать передачу вопросов логистики и таможенного оформления запчастей на аутсорсинг.

Интервью подготовил Алексей Синицкий