

Пульная схема оборота компонентов позволяет обеспечить более эффективную поддержку запчастями. О том, как работает подобная схема для разных типов ВС, о проблемах и перспективах создания пулов запчастей рассказывает генеральный директор ЗАО «Авиасистемы» Дмитрий ХОРУЖИК.

Дмитрий Геннадьевич, кем все-таки является компания «Авиасистемы» для эксплуатантов отечественных самолетов: поставщиком запчастей, провайдером услуг МТО или логистическим оператором?

— Все перечисленное одинаково верно. Мы стремимся предоставлять услуги МТО по принципу «одного окна». Эксплуатанту требуется нужная запчасть в течение 24 ч в точке базирования самолета или вертолета. Ее нужно заранее купить — это инвестиционная составляющая, доставить за 24 ч — это логистика, нужно оперативно восстановить отказавший компонент — это организация ремонта. А чтобы все это работало в любое время суток, нужна компактная структура и отлаженные процедуры. Только объединив все вместе, вы как оператор сможете добиться результата. Под каким соусом авиакомпания получит компонент — продажа, аренда или в обмен на неисправный — вопрос второстепенный. Наша задача — организовать централизованный оборот запчастей в эксплуатации, быстро и недорого.

— Как развивается пул запасных частей для самолетов российского производства? Стала ли такая система работы привычной?

— Да, для эксплуатантов Ту-204/214 пульная схема стала во многом незаменимой. На сегодня пул запчастей Ту-204/214

«Наша задача — организовать централизованный оборот запчастей в эксплуатации»

— самый крупный пул в российской гражданской авиации, он включает более 60% запчастей, имеющихся в отрасли. Все эксплуатанты этого типа ВС стали пользователями системы. Растет и пул запчастей самолетов Ан-148; надеюсь, что авиазавод ВАСО будет наращивать производство,



Дмитрий ХОРУЖИК

генеральный директор
ЗАО «Авиасистемы»

ведь размер авиапарка — для нас ключевой вопрос для оценки окупаемости инвестиций в запасные части.

— Есть ли прогресс в подходах к сервису со стороны разработчиков бортового оборудования?

— Тенденции к улучшению есть, но это капля в море. Все-таки это очень разные виды деятельности — производство и поддержка своей продукции в эксплуатации. Сейчас разработчик ВС требует от поставщика компонента практически невозможного — и оперативной замены компонента по гарантии, и наличия запаса компонентов для аренды в ситуациях АОГ, причем срок гарантийного ремонта ограничен 14 днями. Мы предлагаем поставщику отдать сервис на аутсорсинг. Мы, как ваш логистический оператор, закупим у вас оборотный фонд компонентов, логистика и таможня за нами, контакты и расчеты с эксплуатантами берем на себя. Организуйте оперативный ремонт, повышайте качество, надежность своего оборудования. Продавайте свою продукцию с пакетом ППО. На сегодня такие лидирующие разработчики авионики, как «Транзас Авиация» и «Контур-

НИИРС», а также ряд украинских предприятий-поставщиков согласились с этим подходом; склады созданы, идет работа с эксплуатантами.

— Как продвигается развитие пула вертолетных запчастей?

— Вертолетный пул востребован, это стало ясно после целенаправленного изучения ситуации на рынке в прошлом году. К осени мы окончательно сформируем первичный пул компонентов с акцентом на бортовое оборудование наиболее современных модификаций Ми-8МТВ/Ми-8АМТ/Ми-171, далее будем наращивать номенклатуру пула в сторону механических агрегатов и трансмиссии. Вертолетный рынок для нас совершенно новый, имеющий много нюансов и тонкостей, но потенциал для развития на вертолетном рынке просматривается четко. Мы же называемся «Авиасистемы» и работаем системно.

— Действуют ли программы кооперации с авиастроительными предприятиями?

— Дело сдвинулось с мертвой точки. Мы ставили задачу по вовлечению в оборот запчастей, имеющихся на самолетостроительных заводах «Авиастар-СП» и ВАСО. За последние четыре года при поддержке ОАК мы наладили с ними активное сотрудничество. Мы арендуем на заводах необходимые нам компоненты, а заводы могут использовать наши запасы, в частности, для гарантийной поддержки. «Авиастар-СП», например, — крупнейший для нас участник пула запчастей Ту-204/214. Наличие системы коллективного пользования выгодно всем — эксплуатантам, заводам и ремонтным организациям.

— В последнее время часто говорится о переходе промышленности на контракты жизненного цикла авиационной техники. Насколько вам, специалисту в организации послепродажного сервиса, кажется это реалистичным?

— Действительно, продвинутый заказчик предпочитает, чтобы поставщики техники вели ее от изготовления до утилизации. Это очень привлекательно — иметь одного исполнителя на протяжении всего жизненного цикла. Однако существует множество препятствий для реализации такого подхода. Если коротко — нельзя из феодализма в социализм прыгнуть, минуя все законы эволюции. Начнем с того, что понятия «контракт жизненного цикла» в российском законодательстве нет. Второе препятствие — дороговизна займов для исполнителей подобных контрактов, ведь платежи жизненного цикла растягиваются на десятилетия, а строить и поддерживать нужно сейчас. Третье и главное — такая схема очень сложна с точки зрения менеджмента и требует определенности на долгие годы вперед. ■

Интервью подготовил Алексей Синицкий