Review

ВЕРТОЛЕТЫ РОССИИ

«Основной акцент делается на комплексный подход к обслуживанию»

Новая стратегия послепродажного обслуживания вертолетной техники, принятая в холдинге «Вертолеты России», предполагает создание полноценного сервисного оператора на базе АО «Вертолетная сервисная компания» (ВСК). Цена его услуг будет впервые привязана к стоимости летного часа вертолета, рассказал управляющий директор компании **Иван Серов**.

— смежники —

ВЕРТОЛЕТНАЯ СЕРВИСНАЯ КОМПАНИЯ

— В самолетном сегменте авиапрома отсутствие налаженной системы послепродажного обслуживания авиационной техники до сих пор является одним из главных препятствий на пути новых отечественных моделей в рынок. Как обстоят дела с этим в вертолетной промышленности?

— Послепродажное обслуживание вертолетной техники — совокупность продуктов и услуг, которые сопровождают вертолет в процессе эксплуатации и влияют тем самым на выручку производителя и на конкурентоспособность его продукции. Развитие услуг послепродажного обслуживания авиационной техники прямо пропорционально объемам ее продаж, а своевременный сервис и качественный ремонт является весьма важным конкурентным преимуществом и одним из важнейших условий расширения объемов продаж новой техники на мировом рынке.

На сегодняшний день наши конкуренты, такие как Airbus, Bell, Leonardo, активно занимаются развитием международной сети послепродажного обслуживания, предоставляют услуги комплексного сервиса, включая предоставление доступа к сформированным возвратно-обменным фондам (пулам) исправных запасных частей, обучение и переподготовку авиационно-технического персонала, выполнение всех видов и форм технического обслуживания и ремонта и так далее. Они уже давно вышли на предоставление обслуживания техники с помощью электронных формуляров и в целом перешли на работу с электронной документацией.

Понимая проблемы эксплуатантов, в холдинге «Вертолеты России» была разработана комплексная стратегия развития системы послепродажного обслуживания российской вертолетной техники. Была проделана огромная работа: мы подробно интервьюировали эксплуатантов, выявляли их потребности, был проанализирован международный опыт, выявлены основные проблемы и потребности операторов.

В основе нашей стратегии ППО лежит наступательная реализация разносторонних программ маркетинга по продвижению новой гражданской вертолетной техники. При этом основной акцент делается на комплексный подход к обслуживанию с учетом современных требований: доступность и снижение сроков поставки запчастей и услуг ТОиР для эксплуатантов, а также их ценовая оптимизация, предложения оптимальных пакетных сервисных услуг, учитывающих состояние парка эксплуатанта и бизнес-модель его развития, предложения по модернизации техники на выгодных условиях, все виды обучения летного и технического персонала, предложение современной интерактивной электронной эксплуатационной документации, а также качественной технической поддержки в режиме 24/7.

Результатом наших исследований явилось понимание необходимости создания комплексного сервисного продукта — мы назвали его «ВР-поддержка» (RH-Support), в рамках которого обеспечивается полное техническое сопровождение вертолета с момента его приобретения, включая поставку всех необходимых комплектующих, ремонт и замену агрегатов, выполнение капитальных ремонтов и проведение всех форм обслуживания, обновление технической документации в электронном виде и так далее. При этом стоимость сервисного контракта и обязательств ВСК привязаны к стоимости летного часа вертолета.

Есть уверенность, что даже начальные шаги по практическому обеспечению послепродажного обслуживания вертолетной техники в новом формате дадут возможность «Вертолетам России» укрепить свои позиции на мировом рынке, обновят имидж холдинга и бизнес-подходы, направленные на достижение так необходимых сейчас конкурентных преимуществ и удовлетворенности эксплуатантов.

— И как реагирует рынок на вашу новую стратегию?

— Как ни странно, первая реакция эксплуатантов, с которыми мы вели переговоры, примерно у всех одинаковая: сначала удивляются, что «Вертолеты России» наконец-то обратили внимание на сервис, но потом начинают сомневаться, что данный подход будет работать в сложившемся рынке.

Однако мировая практика свидетельствует о том, что для достижения преимуществ над конкурентами необходимо создать центры компетенций, которые в состоянии организовать и отвечать за своевременное послепродажное обслуживание вертолетов. Такого подхода и комплексного решения действительно у нас в стране никогда не было, а владельцы вертолетов уже давно создали собственную инфраструктуру для обслуживания техники и успешно этим занимаются. Наша задача — предложить им сервис, который обеспечит столь же высокий уровень надежности техники в эксплуатации, но при этом будет экономически более целесообразен для оператора. Уверены, что наш новый продукт и стратегия послепродажного обслуживания удовлетворят современные ожидания клиентов.

Многие из них уже имели опыт и знакомы с подходами и сервисами, предлагаемыми нашими прямыми конкурентами, поскольку у многих в парке есть вертолеты иностранного производства. У нас есть четкое понимание своих сильных и слабых сторон ведения бизнеса. Осознав это и изучив современные требования заказчиков, мы убеждены, что предлагаемая концепция бизнеса ВСК как единого интегратора всех услуг послепродажного обслуживания значительно упростит и ускорит взаимодействие с эксплуатантами и партнерами «Вертолетов России».

А для новых заказчиков вертолетов, которые еще не создали собственные мощности по техническому обслуживанию техники, наше предложение очень адаптивно. Эксплуатантам, как любому потребителю продукта, важны четыре критерия: доступность услуги, качество, сроки и приемлемые цены.

Комплексное техническое обслуживание может быть предложено вместе с покупкой вертолета, что будет влиять и на стоимость техники. Ведь за счет денежных потоков, которые будут формироваться при плановых ремонтах, можно будет компенсировать скидку к цене приобретения вертолета. А мы, в свою очередь, начиная с гарантийного периода полностью можем взять на себя обязанность обслуживать вертолетную технику и формировать возвратно-обменный фонд исправных компонентов и практиковать обмен отказавших агрегатов на исправные.

— Можно ли себе представить, что российские вертолетные компании откажутся от услуг собственной ремонтной базы и перейдут на контракты с ВСК?

— Крупные вертолетные компании, как правило, имеют собственные ремонтные мощности и квалифицированный персонал. Не думаю, что такие компании когда-нибудь откажутся от собственной сервисной базы. Тем не менее у ВСК имеются контракты со всеми крупными российскими вертолетными перевозчикам, мы ими очень дорожим и рассчитываем, что наша качественная и ответственная работа будет способствовать расширению этого сотрудничества во многих регионах, где сегодня эксплуатанты осуществляют все виды техобслуживания самостоятельно.

В то же время у нас есть на примете компании, которые задумываются о том, чтобы сократить собственную техническую базу и передать эти функции нам на аутсорсинг. Это также мировой тренд сегодня, и мы стремимся ему соответствовать. По моему убеждению, ВСК сегодня становится полноценным провайдером комплексных услуг по ТОиР вертолетной техники в России и за рубежом.

Такой формат позволяет рассчитывать на использование площадей и оборудования в качестве сети технических центров по ремонту и обслуживанию вертолетов, что имеет свои ощутимые преимущества. Ремонт вертолетной техники и агрегатов проводится на авиаремонтных заводах (АРЗ) холдинга «Вертолеты России» и в авторизованных сервисных центрах различных стран мира. Планируется расширение модельного ряда вертолетов, для которых будет осуществляться ТОиР на этих мощностях. При этом мы не будем ограничиваться капитальным ремонтом вертолетов и агрегатов, а будем оказывать услуги по выполнению оперативных и регламентных форм обслуживания как на базе АРЗ, так и выездными бригадами у эксплуатанта.

— Достаточно ли этих производственных мощностей для реализации новой стратегии ВСК?

— К сожалению, исходя из фактических данных по парку вертолетной техники и прогнозов по потребностям в ремонтах российских и советских вертолетов, производственные мощности АРЗ «Вертолетов России» являются избыточными. В этой связи ВСК разработало комплексную программу модернизации нашей сети АРЗ, которая позволит обеспечить их эффективную деятельность и распланировать загрузку предприятий.

Будет целенаправленно внедряться концепция управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь — «LEAN-технологии» или «бережливое производство». Внедрение LEAN в мировом машиностроении вызвало колоссальный рост производительности труда и объемов продукции и остается основной системой сложных производств. Технология предполагает вовлечение в процесс оптимизации бизнеса каждого сотрудника АРЗ и максимальную ориентацию на потребителя, удовлетворение его требований.

Задача проводимых мероприятий — максимальное удовлетворение потребностей заказчика, минимизация его затрат и времени на обслуживание с целью повышения эффективности использования вертолетов и минимизации их простоя, следовательно, минимизации рисков эксплуатанта сорвать сроки доставки грузов или людей.

— Из каких основных составляющих формируется выручка ВСК?

— До 2018 года около 90% всей выручки компания получала за счет продажи запасных частей, фактически было развито одно направление — материально-техническое обеспечение. Прочие сервисы послепродажного обслуживания, такие как доступ к электронной эксплуатационной документации, модернизация вертолетной техники, техническая поддержка эксплуатанов, начали формироваться относительно недавно. Но они будут расширяться, несмотря на кажущуюся статистически небольшую на данный момент долю в общей структуре выручки (5%, 4% и 1% соответственно).

Сегодня мы предполагаем, что за счет пакетных предложений и нового продукта RH-Support до 60% выручки будет формироваться уже за счет предоставления услуг по техническому обслуживанию и ремонту. При этом у заказчика услуг возникнет прозрачная и прогнозируемая структура затрат на летный час вертолета.

— Можно ли ожидать снижения стоимости техобслуживания вертолетов для авиакомпаний?

— Динамика цен на услуги послепродажного обслуживания вертолетной техники последних лет практически повторяет индексы цен производителей в силу зависимости расходов предприятий от стоимости энергоносителей, сырья и труда. В рамках принятой стратегии развития холдинг «Вертолеты России» осуществляет мероприятия по оптимизации и повышению эффективности системы техобслуживания, сокращению издержек хранения и доставки запасных частей и агрегатов заказчику. Постоянно проводятся ценовые переговоры со сторонними поставщиками запасных частей, а также предлагаются новые методы планирования, позволяющие эксплуатантам рассчитывать и гарантированно контролировать затраты на эти цели.

Для новой вертолетной техники разрабатываются технологии и формы технического обслуживания, позволяющие существенно снизить затраты на дальнейшее обслуживание и длительность нахождения вертолета в ремонте, уменьшить объем и расширить периодичность сервисных работ. При комплексном подходе к данному вопросу имеется реальная возможность остановить, а по ряду номенклатуры запасных частей снизить отпускные цены для эксплуатантов.

Беседовал Алексей Екимовский

авиастроение

Тяжелый вертолет с китайским акцентом

— мировая практика —

Компетенциями по строительству тяжелых транспортных вертолетов сегодня обладают лишь две страны в мире — Россия и США. Однако в последние годы интерес к ним проявляет Китай, где авиапром пока не обладает такими технологиями, но в ближайшие годы может получить их, реализуя совместный с Россией проект AHL (Advanced Heavy Lift).

Монополию России и США на создание собственных тяжелых транспортных вертолетов в ближайшее время может поколебать Китай. Правда, не без помощи российских технологий. Поднебесная заинтересована в создании перспективного вертолета AHL, который будет обладать грузоподъемностью 15 тонн и преодолевать расстояние 630 км со скоростью до 300 км/ч. Технические характеристики AHL позволяют ему конкурировать с российским супертяжеловесом Ми-26Т и американским Sikorsky CH-53.

Рамочное соглашение между «Вертолетами России» и китайской авиастроительной корпорацией AVIC о сотрудничестве по созданию вертолета AHL заключено в мае 2015 года. Генеральный контракт участники проекта собирались подписать в том же году, но переговоры затянулись, заключение контракта неоднократно переносилось. Как сообщил минувшей осенью глава холдинга «Вертолеты России» Андрей Богинский, все технические вопросы к тому времени уже были согласованы, но «оставались вопросы финансового и организационного характера». Сейчас программа находится на этапе финальных согласований между двумя странами, а сам контракт могут подписать в текущем году.

Головным разработчиком и производителем вертолета будет Китай, а Россию привлекут как субподрядчика для разработки отдельных элементов конструкции, в частности главного редуктора, рулевого винта и трансмиссионной системы. Реальное проектирование узлов и вертолетов в целом пока не началось, и до полета первого прототипа еще далеко, отмечает независимый военный эксперт Антон Лавров. По его оценкам, минимальный срок после официального старта разработки — пять-семь лет, а до серийных поставок пройдет не менее десяти лет.

«Главная проблема — двигатель. Переход на вариант с не существующим пока российским двигателем ПД-12В еще удлинит разработку и постановку в серию вертолета»,— считает господин Лавров. Альтернативный вариант силовой установки для первого тяжелого китайского вертолета — новая разработка украинского моторостроительного завода «Мотор Сич» на основе двигателя Д-136. В ноябре прошлого года совместно с китайской корпорацией Skyrizon Aviation украинская компания анонсировала возможность строительства в Китае завода по производству авиационных двигателей в 2020 году. Объем инвестиций в создание серийного производства мощностью до 1 тыс. двигателей в год оценивается на уровне 20 млрд юаней.

REUTERS

Китайско-российский тяжелый вертолет составит конкуренцию американскому Sikorsky CH-53

Проблему первоначального спроса на тяжелые вертолеты китайского производства, вероятнее всего, будут решать военные. «Китай не только источник финансирования, но и крупнейший рынок для нового вертолета. В условиях нынешних санкций это особенно важно, так как без перспектив сбыта и начинать его проектировать не имеет смысла. Основными покупателями предполагаются военные и другие государственные структуры Китая и России»,— полагает Антон Лавров.

Для Китая участие в таком проекте — возможность получить ключевые технологии для создания собственных машин тяжелого класса в будущем — без помощи России это заняло бы намного больше времени и потребовало больше денег и ресурсов. А для нашей страны это единственная возможность создания новой тяжелой военно-транспортной машины, отмечают отраслевые эксперты.

Разработчики AHL и сами признают, что новый тяжелый вертолет предназначен в первую очередь для внутреннего китайского рынка, но не исключают, что в дальнейшем его будут экспортировать странам—потребителям китайской авиационной техники. Как заявил в марте У Симин, главный конструктор Китайского вертолетного института научных исследований и разработок (China Helicopter Research and Development Institute), сертификация этого 40-тонного вертолета может закончится ориентировочно к 2032 году. В будущем планируется произвести около 200 машин, заявил он, добавив, что накопленного в Китае опыта в сфере разработок трансмиссии недостаточно, а сотрудничество с Россией позволит «заимствовать достоинства и восполнить недостатки» китайского авиапрома.

Дмитрий Шапкин

РУБЛЬ ВЫСОТЫ

Расходная часть бюджета авиасалона МАКС в 2019 увеличилась на 2% по сравнению с мероприятием двухлетней давности, но цены на входные билеты не поднялись. «МАКС — это не только привлечение участников и партнеров, это постоянное развитие и поддержание в должном состоянии инфраструктуры. Мы столкнулись с ростом коммунальных затрат, увеличением издержек по другим статьям расходов. Проведенная оптимизация позволила удержать бюджет на уровне 2017 года»,— рассказал „Ъ“ исполнительный директор авиасалона в Жуковском Александр Левин. По его словам, в выигрыше оказались гости выставки: благодаря строгому контролю затрат организаторы смогли предложить билеты в предварительной продаже по ценам позапрошлого года.

Стоимость разовых входных билетов в дни массового посещения зависит от категории билета, выбранного дня посещения и даты приобретения. Например, билеты на пятницу, 30 августа, и воскресенье, 1 сентября, стоят по 800 руб. в предварительной продаже и по 1 тыс. руб., если купить после 25 августа. Цены на билеты на субботу, 31 августа, стартуют с отметки 900 руб., и эта цена была пересмотрена 1 августа (до того билеты на субботу стоили те же 800 руб.). Рост цен связан с ажиотажным спросом на субботу, хотя ранее в предварительной продаже билеты на эти дни действительно стоили от 700 руб., то есть по ценам 2017 года. Можно выбрать билет, который действует в любой из дней с пятницы по воскресенье, но он стоит 1100 руб.

Предусмотрены и льготные билеты по 500 руб., их можно приобрести непосредственно около выставочного комплекса при предъявлении документов, подтверждающих право на льготы. Для деловых посетителей разовый билет стоит 2800 руб. в предварительной продаже и 3000 руб. с 26 августа.

Несмотря на слухи о переносе МАКСа на территорию парка «Патриот», и в этот раз, и в следующий через два года авиасалон будет проходить в Жуковском. От железнодорожной платформы Отдых до выставочного комплекса курсируют бесплатные автобусы. С пятницы по воскресенье бесплатные автобусы для посетителей будут ходить и от платформы 42-й километр.

На автомобиле можно доехать до выставочного комплекса при наличии автопропуска (стоимость от 2500 руб., разовый талон), без которого въезд в Жуковский будет ограничен, но права прохода на выставку он не дает. Для тех, кто решит отправиться на МАКС на автомобиле, с пятницы по воскресенье будет действовать перехватывающая парковка на недействующем аэродроме Быково, откуда будет курсировать бесплатный шаттл до выставочного комплекса. Всего около аэродрома будет создано около 20 тыс. парковочных мест, в том числе 12 тыс.— на аэродроме Быково.

Добраться до МАКСа можно будет и по воздуху. Впервые в истории авиасалона в период проведения мероприятия будет организовано вертолетное сообщение между хелипарком «Подушкино» и выставочным комплексом. Стоимость билета стартует от 22 тыс. руб.

Анна Героева