



ПРОТОКОЛ
Круглого стола
"Оптимизация поставок АТИ в новых условиях"

HeliRussia-2015

г. Москва

22 мая 2015 г.

Организаторы:

Рабочая группа АВИ «Поставки АТИ»,
ООО "РУССКИЙ ДОМ АВИАЦИИ",
ЗАО "АВИАСИСТЕМЫ".

Модератор:

Жуков И.А. - руководитель РГ «Поставки АТИ»

На совещании присутствуют:

Осипов Н.Д., ГосНИИ ГА; Коровянский М.С.,
ОАО НПК «ПАНХ»; Каюмов А.В., ЗАО
«Авиасистемы»; Ермилов Д.В., ООО «РДА»;
Артемьев С.В., ОАО «ВСК»; Лозовский В.Е.,
Смыслов-Алексеев А.С., ЗАО «АБРИС».

Место проведения:

Москва, МВЦ Крокус-Экспо, павильон №1
Бизнес-центр.

Протокол выслан:

всем приглашенным компаниям, членам
Правления АВИ.

Цель совещания:

В начале 2015 года российская авиационная промышленность оказалась в «некомфортной» для ведения бизнеса ситуации. Колебания курсов валют, резко возросшая роль политических факторов, необходимость пересмотра производственных и логистических цепочек. Все это способствует развитию панических настроений на рынке, спаду предпринимательской активности и общему снижению темпов роста экономики. Организаторы круглого стола поставили целью донести до участников круглого стола мысль шведского путешественника Йохана Нильсона о том, что «жизнь начинается за пределами зоны комфорта» и убедить их в том, что непростые условия открывают новые перспективы для различных компаний и отрасли в целом.

Повестка:

1. Вступительное слово;
2. «Краткий обзор вертолетного рынка по состоянию на первый квартал 2015 года» - Осипов Н.Д. ГосНИИ ГА;
3. «Новые вызовы, с которыми приходится сталкиваться эксплуатантам вертолетной техники» - Коровянский М.С. ОАО НПК «ПАНХ»;
4. «Совершенствование сервисного обеспечения российской вертолетной техники в части поставок» - Артемьев С.В. ОАО «ВСК»;
5. «Пулы запасных частей - новые возможности для бизнеса» - Каюмов А.В. ЗАО «Авиасистемы»;
6. «Кризис как возможность локализации производства иностранных приборов в РФ» - Лозовский В.Е. ЗАО «АБРИС»;
7. «Конкретные примеры способов оптимизации поставок АТИ» - Ермилов Д.В. ООО «РУССКИЙ ДОМ АВИАЦИИ»;
8. «Факторинг в контексте авиационного бизнеса» - Серебряный В.Г. ООО «АВИАБАЗА»;
9. Заключительное слово.

Круглый стол начался со вступительного слова, в котором руководитель Рабочей группы «Поставки АТИ» Жуков И.А. отметил, что в конце 2014 - начале 2015 года российские компании, действующие в различных секторах авиационной отрасли, столкнулись с серьезными изменениями в структуре рынка. Эти изменения в большинстве своем негативные для национальных компаний. Их можно разделить на «бытовые», которые являются достаточно обтекаемыми и решаемыми в рабочем порядке, и на «фундаментальные», нейтрализация которых неподвластна не просто рядовым участникам экономики, но и крупным, в том числе государственным структурам. К бытовым можно отнести вопросы, связанные с логистикой, договорную работу с иностранными поставщиками, ужесточение валютного контроля и прочее. К фундаментальным относятся изменения в производственных цепочках, а именно изоляция некоторых ее звеньев, плохо прогнозируемые колебания курсов валют, возрастающая нагрузка на национальных производителей со стороны ГОЗ и ужесточение корпоративной политики некоторых крупных иностранных производителей. Участники круглого стола согласились, что «правила игры» поменялись, причем, не только в отношении иностранной техники.

Далее слово было предоставлено Осипову Николаю Дмитриевичу. Опираясь на статистику ГосНИИ ГА и Росавиации, он описал, как изменился рынок вертолетов и авиационных работ в конце 2014 года. Значительно сократился объем поставок иностранных вертолетов, продажи либо приостановлены, либо минимальны, а запланированные поставки отменены или перенесены. На фоне сокращения парка ВС отечественного производства, доля иностранных вертолетов продолжает увеличиваться. При этом наблюдается снижение налета вертолетов советского и российского производства (за исключением Ми-2 и Ми-26). И, если на Ми-8МТВ снижение налета не столь существенное, то снижение налета Ми-8Т выглядит очень значительно. Однако было отмечено, что можно провести параллель с кризисом 2009 года. Динамика колебаний показателей налета 2008-2009 годов очень похожа на изменение показателей в 2013 – 2014 годах (существенное уменьшение налета на Ми-8Т,

незначительное на Ми-8МТВ). Это вселяет оптимизм, так как в 2010 году показатели практически вернулись на прежний уровень, а в случае с МТВ увеличились более чем на 10%. На вертолетах иностранного производства тенденция противоположная – наблюдается рост налета на наиболее распространенных типах, за исключением R44, которым рынок в некотором смысле пресытился.

После «голоса науки», участникам представилась возможность из первых рук получить представление о тех реалиях, с которыми столкнулась эксплуатация. В этом им помог представитель ОАО НПК «ПАНХ» Коровянский Максим Сергеевич. Его доклад был построен в формате диалога с участниками, в ходе которого были освещены наиболее злободневные проблемы эксплуатантов. Основная проблема, влияющая на все сферы жизнедеятельности эксплуатирующих организаций, это нехватка денежных средств. Уменьшение поддержки и, что самое главное, заказов со стороны государства вынуждает пересматривать бюджет компании и его распределение. В первую очередь удар приходится на материально-техническое обеспечение. Компании уже не могут позволить себе свободно закупать АТИ на склад, предпочтение отдается наиболее актуальным позициям, либо потребностям по срочной замене. Кроме того сокращение издержек сказывается и на кадровой политике. Сокращается количество сотрудников и размеры заработных плат, что в свою очередь может привести к проявлению упаднических настроений в коллективе и понижению работоспособности. Кроме того, участникам внешнеэкономической деятельности приходится напрямую сталкиваться еще и с геополитическими факторами, которые «подливают масло в огонь». Сюда можно отнести изменение порядка проведения и условий тендеров ООН, усложнение взаимодействия с рядом иностранных заказчиков по политическим причинам, изменение статуса Украины с партнерского на противоборствующий и многое другое. Последний фактор объективно усложняет или делает невозможным целый ряд процессов поддержания летной годности – ремонт двигателей на «Мотор Січ» стал недоступен, ряд производителей прекратили поставки АТИ по тем или иным причинам, резко повысился риск приобретения контрафактных изделий на вторичном рынке. Все это, безусловно, негативно сказалось на поддержании бесперебойной эксплуатации гражданских воздушных судов. Однако ведется постоянная деятельность по оптимизации процессов внутри компании и поиск новых возможностей для работы.

После этого модератором круглого стола была высказана мысль, что вышеуказанные изменения в парке и эксплуатации ВС позволяют сделать вывод о необходимости изменении подхода к МТО. Очевидно, что в условиях ограниченных ресурсов и несколько уменьшающейся потребности в АТИ, все большую актуальность приобретают новые формы экономического взаимодействия. Рынку требуются новый подход к работе и новые услуги. Это открывает для поставщиков АТИ новые перспективы развития бизнеса, которые при удачной реализации могут позволить перейти на новый уровень. Для иллюстрации уже существующих примеров и обзора иных потенциальных способов такого развития слово было предоставлено компаниям-поставщикам, активно двигающихся по пути оптимизации процесса поставок.

Открыл этот блок представитель компании ЗАО «Авиасистемы», Каюмов Алексей Владиславович. Он начал с призыва воспринимать происходящее в экономике, не как повод для паники и уныния, а как повод для поиска новых возможностей. В китайском языке слово «кризис» состоит из двух иероглифов.

Один означает «проблема», а второй «возможность». Он призвал участников мыслить «по-китайски» и предложил, как это можно сделать. Проведя параллель между рынком авиационных работ и рынком АТИ для вертолетов и оценив динамику его изменений, он сделал вывод, что рынку требуются новые механизмы для снижения затрат на МТО и улучшения экономического состояния авиаперевозчика. В качестве такого механизма участникам было предложено рассмотреть применение пулов запасных частей, как альтернативного способа материально-технического обеспечения. Пул - форма объединения между двумя или более участниками, при которой имущество участников поступает в общий фонд в целях совместного пользования по заранее согласованным правилам. Был приведен в пример позитивный опыт использования пулов за рубежом и в российских компаниях, эксплуатирующих иностранные самолеты. Компания «Авиасистемы» в свою очередь является оператором пулов АТИ для Ан-140/148, Ту-204/214, Ил-96 и с недавнего времени Ми-8МТВ/АМТ, Ми-171/172. Участникам круглого стола была наглядно продемонстрирована схема работы пула и предложены конкретные шаги по вступлению в него. Среди преимуществ пула была выделена его многофункциональность и разносторонность позитивных эффектов от работы в пуле – это и возможность использования гибких финансовых инструментов, и простой процесс поиска АТИ 1ой и 2ой категории, и возможность использования обмена и/или аренды компонентов, а также возможность дополнительно заработать на собственных невостребованных компонентах.

Затем слово взял Артемьев Сергей Вячеславович из ОАО «ВСК». Он рассказал о современных технологиях поставок, уже используемых и только внедряемых в Вертолетной Сервисной Компании. Отдавая дань традициям Вертолетов России, он начал с информационной справки о холдинге и роли «Вертолетной Сервисной Компании» в его структуре. Затем он перешел к подведению итогов по реализации планов компании, анонсированных на мероприятии рабочей группы «Поставка АТИ для вертолетов. Технологии. Проблемы.» на Helirusia 2014. В прошлом году основной запланированной «новинкой» был запуск интернет-магазина. Представитель «ВСК» сообщил, что магазин не просто был запущен, но по состоянию на апрель 2015 года стал источником более 50% всех заявок на покупку. Он отметил, что многие из участников конференции имели возможность лично убедиться в удобстве этого сервиса. Он отметил, что номенклатура интернет-магазина включает более 4000 позиций 1ой и 2ой категории из наличия, а так же предоставляет возможность предварительного заказа интересующих изделий. До конца 2015 году планируется добавить к номенклатуре еще более 350 наименований АТИ от 90 производителей. Была также освещена деятельность «ВСК» по унификации РГК и модернизации воздушных судов. Наибольший интерес представляет возможность замены агрегатов трансмиссии на 8М-1500-000 и автомата перекося на 8-1960-000, а так же замена БУР-1-2 на систему БУР-1-2 сер.2. Отдельный упор в докладе был сделан на предоставление заказчикам гибких условий оплаты, а именно рассрочки и отсрочки платежей, возможность принятия в оплату АТИ 2ой категории и/или ремфонда.

Говоря об оптимизации процесса поставок, нельзя было не затронуть актуальную сегодня тему импортозамещения. Своим опытом в этой сфере поделился технический директор ЗАО «АБРИС» Александр Святославович Смыслов-Алексеев. Он рассказал о том, что компания уже 21 год осуществляет деятельность по разработке и производству бортовых систем контроля авиационных двигателей, резервных индикаторов контроля параметров двигателя, бортовых систем пожарной защит и других систем воздушного судна. Среди

прочего она является представителем на территории РФ ряда иностранных изготовителей. Среди них Meggitt S.A. (Vibro-Meter), которая производит сигнализатор обледенения EW-164AB (замена РИО-3 и СО-121, по сведениям разработчика, в несколько раз превосходящая аналоги по весу, температуре, ресурсу и стоимости). В конце 2014 года ЗАО «АБРИС» столкнулись с серьезными проблемами по части иностранной продукции. Перспективное устройство планировалось предложить применять на российских вертолетах, но колебания курсов валют и политическая ситуация делали перспективы этого направления очень зыбкими. Однако, проведя серию переговоров с иностранными партнерами, представителям компании удалось убедить их, что наиболее оптимальное решение в сложившихся обстоятельствах – это перенос производства на территорию РФ. Договоренности были достигнуты и процесс импортозамещения наукоемкой технологии производства сигнализатора обледенения EW-164 был запущен. 1ый этап серийного производства стартовал в июле 2015, на втором этапе планируется сократить долю импортных компонентов не менее чем на 88%.

Следующим докладчиком стал Ермилов Дмитрий Валерьевич, генеральный директор ООО «РУССКИЙ ДОМ АВИАЦИИ». Свое выступление он построил в духе заглавной темы мероприятия и изложил в нем несколько конкретных мер по снижению затрат на МТО и оптимизации процесса поставок. Был сделан акцент на то, что ключ к успеху – это грамотное управление собственными складами, закупками и компанией в целом. Здравый смысл, применяемый в прикладной плоскости, позволит существенно сократить издержки. Зачем покупать новое АТИ для вертолета 82 г.в.? Зачем покупать вертолет на сезон, если можно взять его в аренду? Этот понятный и напрашивающийся подход на практике не всегда применяется, особенно в крупных компаниях со сложным бюрократическим инструментом. Многие экономические проблемы можно решить путем более тщательной работы с «рутиной» и грамотного использования законодательства. В части поставки было предложено использование альтернативных способов МТО: аренда – форма временного пользования имуществом поставщика успешно зарекомендовавшая себя в различных сферах экономики; обмен (exchange) – приобретение исправного (1ой или 2ой категории) изделия в обмен за ремфонд аналогичного АТИ с доплатой; ремонт с подменой – временное пользование имуществом поставщика на период организации им ремонта. Также в условиях финансовой нестабильности большую значимость приобретают различные финансовые услуги. Здесь, безусловно, мяч на стороне поставщиков, но при постоянной работе это должно становиться постоянной практикой. К таким условиям можно отнести: рассрочку оплаты, отсрочку оплаты, оплата долгом другого авиапредприятия или услугой. Общий принцип – это постоянный поиск различных взаимно интересных способов погашения финансовых обязательств. Кроме этого, Ермилов Д.В. призвал участников круглого стола быть внимательными к мелочам, ведь они в совокупности и создают жизнь. Так, тщательное ведение бухгалтерского учета и знание налогового законодательства позволят компаниям осуществлять возврат НДС по ряду операций, а грамотный мониторинг складских запасов и потребностей позволит избежать ненужных закупок.

Тема использования различных финансовых инструментов и услуг вызвала большой интерес среди участников мероприятия. Особенно это было во время выступления финансового директора ООО «АВИАБАЗА» Серебряного Владимира Геннадьевича. Он рассказал присутствующим об одном из таких инструментов – о факторинге. Факторинг — это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность, основанный на

условиях отсрочки платежа, при которых обязательства по оплате товара поставщику берет на себя банк (фактор), а покупатель расплачивается с банком на условиях постоплаты, при этом комиссия ложится на поставщика. Данный банковский инструмент становится наиболее актуальным, когда требуется ускорение реализации продукции и перевод активов из товарной формы в денежную, например, в условиях усиления инфляции или общей нестабильности на рынке. Применение факторинга позволяет поставщику предоставлять покупателю товар на условиях отсрочки платежа, но в то же время получать до 90% стоимости товара практически сразу после отгрузки. Это создает возможность для поставщика использовать оборотные средства без задержек практически в полном объеме. Кроме того, постоянное размещение новых заказов у производителя и снижение финансовой нагрузки на покупателя косвенно стимулируют всю цепочку поставки, а для поставщика при умелом управлении предприятием создают некое пространство для роста. Стоимость факторинга, безусловно, выше стоимости кредита самого по себе, однако получение кредита сопряжено с дополнительными тратами и залоговым поручительством. Кроме того, факторинг позволяет быстро и регулярно привлекать средства под конкретные сделки, в то время как получение кредита требует времени и не гарантирует повторного кредитования. Таким образом, существующие условия в экономике России вообще и в авиации в частности делают факторинг привлекательным инструментом для участников авиационного рынка. Однако применение факторинга в авиации не является распространенной практикой. Тот факт, что сфера является крайне специфической, затрудняет банкам оценку благонадежности и перспектив потенциальных клиентов и конкретных сделок. В связи с ужесточением банковской политики государства и общей нестабильности в финансовом, а, следовательно, в банковском секторе, большинство банков выбирают сдержанную стратегию развития и предпочитают не лезть в «экзотические» сферы.

В заключение круглого стола были коротко озвучены все озвученные и продемонстрированные меры по оптимизации поставок АТИ в новых экономических условиях. Был сделан вывод, что ситуация для авиации складывается непростая, но она не просто далека от катастрофы, она создает условия для качественного перехода и достижения новых рубежей. Раньше мы могли позволить себе роскошь работать по устоявшейся системе, не прикладывая усилий для поиска новых механизмов и путей взаимодействия. Времена менялись, но это не повод для паники, это *возможность*. Мы способны повысить культуру деловых отношений в авиации, разнообразить товарно-финансовые операции и увеличить тем самым пространство для экономического маневра. В совокупности это, быть может медленно, но поступательно и неумолимо будет структурировать рынок, делать его более гибким и цивилизованным. Эволюция доказала, что выживает сильнейший, то есть тот, кто справился с условиями естественного отбора.

Организаторы круглого стола верят, что наша авиация не просто выживет. Нашими с Вами руками, она снова станет сильнейшей!

Руководитель РГ «Поставки АТИ»
Ассоциации Вертолетной Индустрии

И.А. Жуков