

Программа развития и совершенствования аэродромной техники

ТЕКСТ **А. Халецкий**, директор ЗАО «Коминвест АКМТ»

Я считаю, что российской промышленности крайне необходима «Программа развития и совершенствования аэродромной техники». Это серьезная и наболевшая тема. Конечно, в небольшом материале невозможно передать, насколько критическое состояние в аэродромно-техническом обеспечении. Существует огромное количество видов техники, работающей в аэропортах. В короткой статье я постараюсь на нескольких примерах описать текущую ситуацию и выскажу свои предложения, как нашей отрасли промышленности следует работать, чтобы «Программа..» могла быть успешно реализована и российские аэропорты получили необходимую современную технику.

В российских региональных аэропортах недоукомплектация аэродромной техникой достигает 50%, и при этом, по нашей статистике, половина этой техники выработала свой ресурс или он уже на исходе. А ведь это настоящая катастрофа, так как от состояния аэродромной техники зависит прежде всего безопасность людей. Экономическая эффективность и все остальное стоит на втором месте после безопасности. В любом европейском региональном аэропорту работает техни-

ка современнее, чем в аэропортах Московского авиаузла. Например, в Европе уже давно используют специализированные багажные тягачи и перешли от дизельных на машины следующего поколения: электрические или гибридные. А в Домодедово в качестве багажных тягачей работают тракторы МТЗ – можно представить, чем дышат люди внутри грузовых терминалов, выполняющие комплектацию багажа. В России производства багажных тягачей нет.

Если говорить о трапах, то в наших региональных аэропортах в 50% случаев используются трапы СПТ производства Харьковского государственного авиационного производственного предприятия, которые не отвечают современным требованиям, например, не имеют закрытой кабины, системы автоматического выравнивания и стабилизации. Когда пассажиры заходят в самолет, трап СПТ проседает от тяжести, а современный трап должен автоматически компенсировать изменение нагрузки и поддерживать постоянную высоту подъема. Авиационные трапы в России тоже не производятся.

К сожалению, такая же ситуация и с самолетными тягача-



ми. В братской Белоруссии тягачи производит БелАЗ. Качество очень низкое, но и тех мало. Например, в аэропорте такого крупного города, как Иркутск, всего 3 тягача БелАЗ, один из которых 1991 года выпуска подарен аэропортом Шереметьево. В региональных аэропортах широко используют для буксировки самолетов грузовики КраЗ, груженные бетонными плитами.

Все закупки новой аэродромной техники в основном носят спонтанный характер. Например, одна наша крупная авиакомпания не могла запустить новый терминал, так как не была вовремя закуплена техника и ее пришлось арендовать у другого аэропорта. В Европе закупка техники обязательно предусматривает-

ся при проектировании аэропорта, у нас же закупки техники начинаются только тогда, когда ситуация с открытием аэропорта становится критической. Но срок поставки качественной европейской техники составляет от 3 до 6 месяцев, которых обычно в запасе нет, тогда и получаются такие коллапсы.

Очень часто из-за отсутствия обмена опытом между мировыми и нашими аэродромно-техническими службами, а также по причине низкой квалификации работников закупается неэффективная и низкокачественная техника и далеко не всегда по низкой цене. И здесь, я считаю, нужно вводить более жесткую ответственность в аэропортах за неэффективную растрату денег.



Существуют производители европейские, американские и китайские. Европейская техника зачастую по цене закупки несколько дороже прочих, так как у нее дольше гарантия, но стоимость ее владения гораздо ниже и по истечении примерно 5 лет техника получается дешевле. В Америке техника по закупочной цене подешевле европейской, но рассчитана на меньший ресурс. Однако на нашем рынке американская техника зачастую дороже европейской. Китайская техника очень дешевая, но работает примерно один год и, кроме того, имеются проблемы с поставками запасных частей, а простой техники в аэропорту – это очень большие издержки. Аэрофлот проводил изучение всех китайских брендов с инспективанием заводов и отказался от закупки китайской техники. Поэтому данная программа прежде всего должна определить, с кем нам сотрудничать. Я считаю, с Европой и частично с Америкой, несмотря на то, что США от нас далеко, коммуникация с их фирмами происходит сложнее, дольше сроки поставки запчастей.

Очень часто в России невозможно эксплуатировать современные машины по причине низкого качества взлетно-посадочной полосы. Например, на взлетно-посадочной полосе Владивостока можно устраивать ралли внедорожников, расхождение по высоте стыков между плитами в некоторых аэропортах, даже московских, достигает величины клиренса безводильного самолетного тягача, который признан самой эффективной технологией буксировки. Чтобы закупить «водилы» для обычного тягача на все виды самолетов, нужно потратить еще более 100 000 евро.

Зимнее содержание – это отдельная тема, особенно актуальная с точки зрения итогов прошедшей зимы. В региональных аэропортах практически нет высокопроизводительных снегоочистителей, взлетно-посадочные полосы зачастую очищают дорожными КДМ, от этого страдает качество и скорость очистки. В Европе ВПП очищает специальный отряд щеточно-продувочных машин, которые за один проход перекрывают всю шири-

ну полосы, а с краю фрезернороторный снегоочиститель откидывает сформированный вал на 50 м в сторону. Очистка происходит на скорости до 60 км/ч, а у нас скорость очистки не превышает 20 км/ч и при этом остается «снежная зебра» на полосе, которая может привести к выезду самолета за полосу при посадке. Щеточно-продувочные машины в России никто не производит, есть попытки в Белоруссии, но производство единичное и качество машин низкое. Фрезернороторные снегоочистители производил завод «Севдормаш», но они были ненадежными.

Известно, что перед вылетом зимой каждый самолет проходит противообледенительную обработку, но никто не задумывается, каким реагентом и с какой равномерностью. Эта обработка производится с помощью специальных деайсеров, очень дорогих высокотехнологичных машин. Зачастую зарубежные авиакомпании требуют деайсеров определенной марки, так как европейские деайсеры, например, машины признанного лидера – датской фирмы Vestergaard, затрачивают в 2–3 раза меньше жидкости по сравнению с американскими, противообледенительная жидкость стоит очень дорого, а ведь счет за расход жидкости аэропорт выставляет авиакомпании. Но если в Московском аэроузле авиакомпании могут диктовать свои условия, так как есть три конкурирующих аэропорта, то в регионе зачастую никакого выбора нет. Когда региональный аэропорт имеет низкоэффективную технику, наземное обслуживание не соответствует ожиданиям авиакомпании, аэропорт теряет свою привлекательность, и она уходит из региона, соответственно сокращается объем авиaperевозок. Так что аэродромно-техническое обеспечение напрямую влияет на состояние отрасли в целом. В России деайсеры никто не производит.

Летнее содержание также оставляет желать лучшего. Такое понятие, как уборка резинового наката с ВПП, который при попадании на него воды становится как лед, в России практически отсутствует. Вакуумная уборка ВПП также необходима, особенно для самолетов нового поколения



с низким расположением двигателей. Чтобы в них не засосало мусор с ВПП, полоса должна быть очищена перед взлетом с помощью вакуумно-уборочных машин, которые в аэродромном варианте в России никто не производит.

Это всего лишь несколько примеров. Наша компания пришла от продаж к производству или, если хотите, к инжинирингу, то есть по клиентскому спросу мы определяли наиболее востребованные изделия. Но занимаясь аэродромной техникой более 5 лет, мы пришли к выводу, что в каждом узком сегменте аэродромных машин весь мировой рынок делят между собой

3–4 компании – это очень нишевой бизнес, и при этом в каждой нише есть признанный лидер, который контролирует более 50% мирового рынка. Мы представляем практически все лидирующие мировые компании, собирали портфель дилерских контрактов более 5 лет: европейцы очень консервативны, их признание трудно завоевать. При этом мы видим возможности для локализации только техники, которая базируется на серийных шасси.

Причина 1. В России до сих пор нет компонентов нормального качества: двигателей, гидравлического оборудования, пневматического оборудования,

мостов, а для аэродромной техники, как ни для какой другой, нужны качество и большой ресурс работы на откат. Если все компоненты закупать за рубежом, то цена из-за пошлин прибли-

производства. А серьезные инвестиции нужны уже сейчас.

Причина 3. Любая локализация занимает от 1 до 2 лет. Этого времени у нас нет, так как если программа начнется, то все оборудование будет нужно «еще вчера» и есть риск, что к тому времени, когда локализация пройдет, все уже закупят импортное оборудование, так как аэропорты ждать не могут и не будут.

Причина 4. Кто сказал, что европейцы отдадут свои ноу-хау? Их очень сложно убедить, так как они понимают: когда на-



вод, я буду оплачивать его строительство из чистой прибыли до его ввода в эксплуатацию. Никаких льгот и вычетов нет. Проще купить существующий и перепрофилировать его.

Причина 6. Оформление земли и разрешительной документации на строительство займет 2–3 года.

Причина 7. Кадровая проблема.

Наша компания имеет конструкторский отдел, каждый год мы осуществляем привязку и сертификацию более 5 разных видов навесного оборудо-

ванием первым этапом локализации. Свой конструкторский отдел мы создавали в течение 5 лет, и сейчас, как правило, на любом машиностроительном заводе это кооперация конструктора предпенсионного возраста с большим опытом и молодых преемников, освоивших САПР.

К сожалению, в России практически не осталось опытных конструкторов, институты перепрофилированы или растеряли свой ресурс, и их можно понять: долгое время не было большого госзаказа, а следовательно, перспектив развития. Доходит до того, что даже квалифицированных специалистов-конструкторов по привязке европейского оборудования на российские шасси найти очень сложно, проще выучить самим, а на это уходит 2–3 года.

О производителях шасси отдельный разговор. Если в Европе каждый уважающий себя производитель Mercedes, MAN, Iveco имеет все необходимые модификации под установку спецнастроек, при заводах существуют специальные подразделения, которые дорабатывают серийные шасси под требования заводов спецнастроек, то нашим производителям шасси необходимо самим из номенклатурного ряда выбрать подходящую по габаритам и грузоподъемности модификацию, а затем сам изготовитель спецнастройки проводит необходимые доработки по установке КОМа, укорачивает или удлиняет раму, переносит выхлопную систему и т. д. По сравнению с европейскими шасси на такие доработки уходит в 7 раз больше времени: вместо 2 дней – 2 недели.



зится к цене импортных, а качество ухудшится, так как в России на предприятиях, как правило, нет оборудования по металлообработке высокой точности.

Причина 2. Нет гарантированного сбыта. Пока закупки аэродромной техники носят единственный характер. Соответственно нет эффективного объема

сытится российский рынок, мы станем для них потенциальными конкурентами. Поэтому европейские предприятия можно только купить с их ноу-хау и передавать в Россию.

Причина 5. К сожалению, в России так и не создали условий для организации новых производств. Чтобы построить за-

вания на российские шасси: коммунальные дорожные машины, вакуумные уборочные машины, щеточно-продувочные, краны-манипуляторы, дорожно-ремонтные машины. Более чем в 50% случаев осуществляется привязка на шасси КамАЗ, это крупно-узловая сборка, которую с уверенностью можно назвать