

РЕЦЕНЗИЯ

на книгу «МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ для организаций-поставщиков (дистрибьюторов) по хранению авиационно-технического имущества и ведению рекламационной работы». НП «АВИАПОСТАВЩИК», 2011.

За последние 20-25 лет в России кардинальным образом изменилась экономическая ситуация. На место распределительной системы продукции машиностроения через профильные министерства пришла рыночная экономика со всеми ее преимуществами и недостатками. Не является исключением и авиационная промышленность, в том числе производство авиационной техники (АТ) и ее комплектующих.

Наряду с сохранением поставок продукции заводами-изготовителями напрямую авиационным организациям появился весьма значительный по количеству и довольно активный в бизнесе класс организаций-посредников между вышеприведенными организациями – так называемые поставщики авиационно-технического имущества (АТИ) или дистрибьюторы. Часто они представляют собой посреднические организации при заводах-изготовителях, выделившиеся структурно из дочернего предприятия, сохраняют преемственность в методах работы его отдела снабжения и службы качества, используют существующую на заводах-изготовителях техническую документацию на производство и поставку продукции.

Вместе с тем, большинство возникших организаций-посредников были образованы физическими лицами в форме ОАО, ЗАО, ООО. Имея огромное желание работать в сфере авиационного бизнеса и свой собственный, часто ограниченный, опыт работы на заводах-изготовителях и в ведомствах авиационной отрасли, эти организации часто малочисленны по кадровому составу и не всегда имеют комплексное представление о порядке работы и процессах, связанных с покупкой, хранением, поставкой и послепродажным обслуживанием АТ и ее комплектующих и возникающей в связи с этим ответственностью. Это не может не сказаться на качестве поставок авиационным предприятиям.

Дело усугубляется практическим отсутствием современной нормативной документации. Решениями авиационной администрации регламентируется использование документации, которая была создана в период существования государственного регулирования как производства, так и поставки АТ и ее комплектующих. Мало того, что по большей части эта документация была создана в 70-80е годы прошлого века и отражает взаимоотношения между организациями и их структурными подразделениями, которых уже давно нет в современных условиях хозяйствования. Так к тому же требования и порядок работы применительно к комплектующим АТ изложены в огромном количестве документов, часто создававшихся для служебного пользования или имевших действие в условиях существования военной приемки. Приобрести такие документы в настоящее время коммерческими организациями-поставщиками-посредниками практически невозможно в установленном порядке. Им приходится пользоваться отрывочными сведениями по интересующим их вопросам, что практически не оставляет возможности небольшим по составу организациям в достаточной степени корректно и со знанием дела осуществлять свою работу по поставке комплектующих АТ. Как говорится, прервалась связь времен....

В условиях игнорирования авиационными властями создавшейся обстановки неминуемо когда-то должен бы встать вопрос о квалифицированном анализе упомянутой документации и доведения в удобоваримой форме основных ее положений, отвечающих современным условиям, до сведения заинтересованных коммерческих организаций, осуществляющих свою уставную деятельность в сфере поставок комплектующих АТ.

Такую попытку предприняло Некоммерческое партнерство «АВИАПОСТАВЩИК», объединяющее в своих рядах несколько десятков организаций-поставщиков авиационно-технического имущества (АТИ). В свете изложенного выше, издание настоящих Методических рекомендаций для организаций-поставщиков (дистрибьюторов) по хранению авиационно-технического имущества и ведению рекламационной работы представляется крайне **актуальным и полезным** для использования заинтересованными организациями.

Следует отметить **квалифицированность** авторского коллектива, практически участвующего в сертификации организаций-поставщиков АТИ в качестве экспертов/аудиторов, а также в рекламационной работе. В процессе работы материалы Книги прошли **апробацию** специалистами ряда организаций-поставщиков АТИ, а также были представлены и обсуждены на двух тематических

семинарах, в которых приняли участие представители более 80 организаций. Методические рекомендации были одобрены Президиумом и Общим собранием НП «АВИАПОСТАВЩИК» и **рекомендованы** для использования членами Партнерства и в добровольном порядке другими организациями-поставщиками АТИ.

Тематически рецензируемая Книга состоит из двух частей, отражающих специфику хранения АТИ (часть 1) и ведения рекламационной работы с АТИ (часть 2).

В части 1 подробно рассмотрены вопросы условий хранения различных категорий АТИ, организации складского хранения, в том числе обеспечения условий безопасности, и действий персонала склада. Особого упоминания заслуживают материалы, посвященные документальному оформлению складского хозяйства. В Приложениях приводится ряд типовых документов, таких как Положение о складе АТИ, Рабочая инструкция по входному контролю АТИ. Подробно изложены основные, управленческие и обеспечивающие процессы для организации хранения АТИ.

В качестве замечаний к части 1 можно отнести:

- отсутствие упоминания в тексте этого раздела, в Типовой инструкции по входному контролю АТИ и в описании Процесса приема (передачи) АТИ на склад «Методики оценки аутентичности компонентов ВС», введенной в действие в соответствии с Указанием ГСГА Минтранса России от 19.03.04 № 24.10-35ГА (имеется только ссылка в библиографии), которая хотя и предназначена для использования авиационными организациями (эксплуатантами АТ и организации по ТОиР АТ), но именно в соответствии с ней должно проверяться АТИ, поступающее к ним от организаций-поставщиков (дистрибьюторов);

- отсутствие раздела, посвященного поставке АТИ на экспорт (покупке по импорту) и связанному с этим таможенному оформлению грузов; такой процесс имеет место в практике работы организаций-поставщиков при поставке АТИ для российской техники, эксплуатирующейся за рубежом, а также при поставке АТИ для эксплуатирующейся в России АТ иностранного производства, что в настоящих условиях приобретает особую актуальность.

В части 2 рассмотрены алгоритм действий и особенности ведения рекламационной работы организациями-поставщиками АТИ при взаимодействии с различными контрагентами: заводами-изготовителями, ремонтными заводами, эксплуатантами ВС. В Приложениях приведены образцы форм рекламационных документов (уведомления, различного назначения рекламационные акты и акты исследований и др.), а также формы внутренних регистрационных документов организации-поставщика по поступившим рекламациям.

В качестве замечания к части 2 можно отнести недостаточно ясный документооборот при получении рекламации по АТИ, купленному у другого аналогичного дистрибьютора (оформление возврата рекламируемого изделия контрагенту и получение от него АТИ после проведения ремонта). Кроме того, представляется излишне подробным изложение Инструкций П-6, П-7 и Постановления СМ СССР № 888 в части упоминания в их тексте законов, территории и органов управления уже несуществующего более 20 лет СССР как государства...

Отмеченные замечания ни в коей мере не сказываются на общей положительной оценке рецензируемой книги и носят скорее характер пожеланий, которые могли бы быть учтены авторами (в случае их согласия с ними) при выпуске следующей редакции книги.

В целом, как отмечалось выше, рецензируемая книга представляется первым актуальным и полезным в практической работе опытом организационной помощи поставщикам-дистрибьюторам АТИ по рассмотренным в ней вопросам. Можно согласиться с мнением авторов о том, что Методические рекомендации позволяют решать практические задачи внутри организации-поставщика (дистрибьютора):

- при организации хранения АТИ;
- при ведении рекламационной работы;
- при проведении аудитов первой и второй стороны в системе менеджмента качества;
- при подготовке к сертификации (аудиту третьей стороны).

Рецензент:

Руководитель Бюро СДС ПАТИ
кандидат технических наук
Меликов И.В.