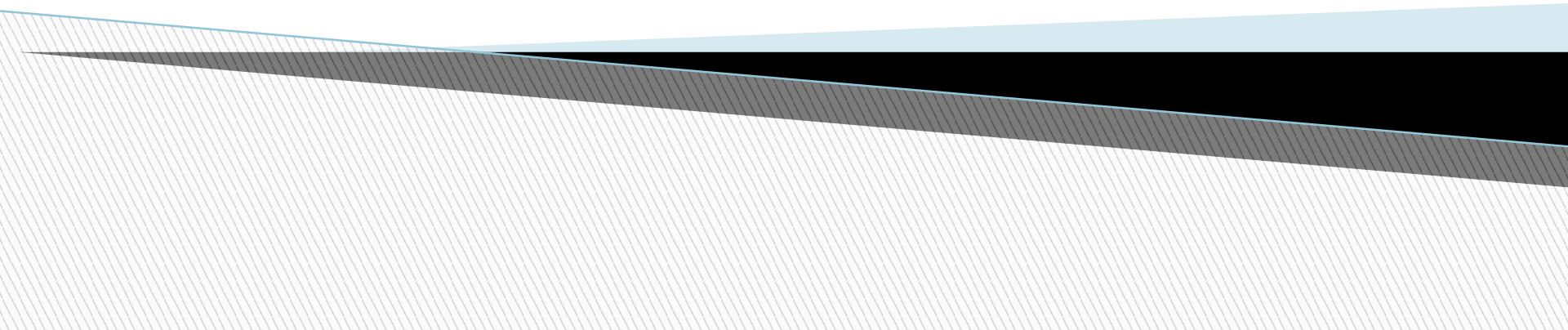


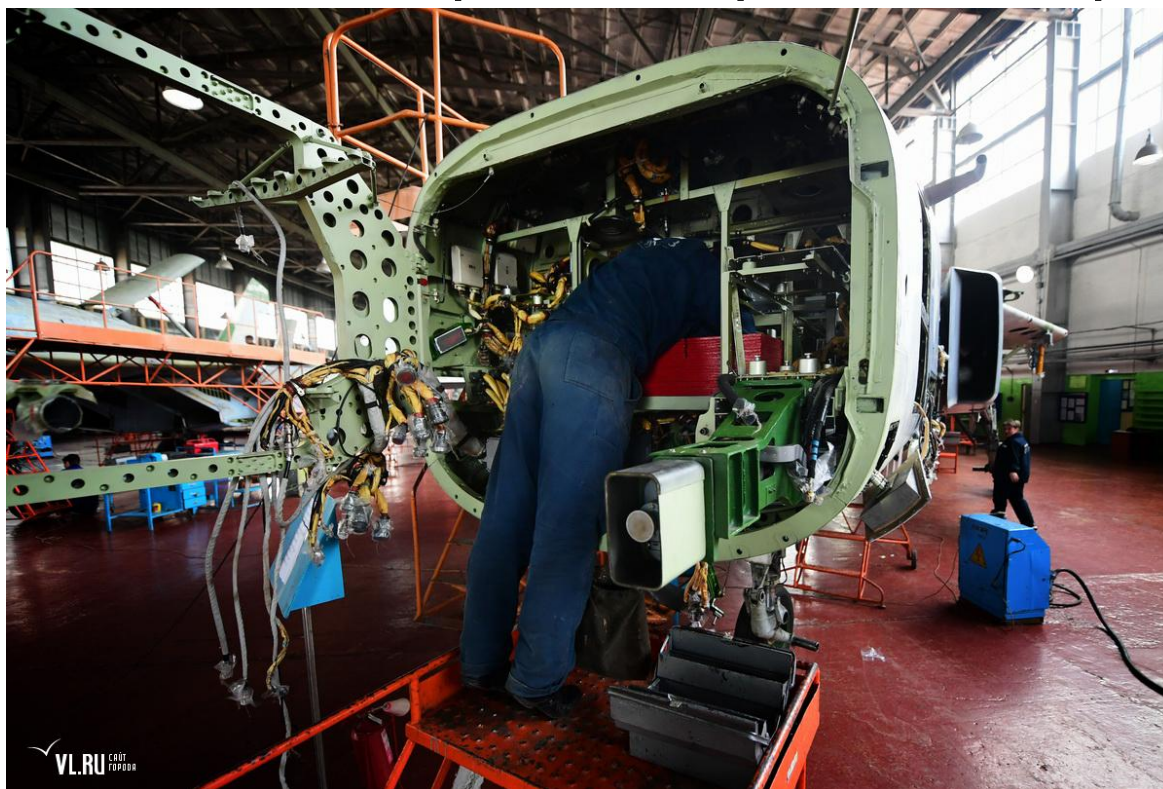
Проблемы, решения и аналоги в гражданском авиастроении

**Выполнил студент группы 1523к
Шадрин Юрий**



Проблема №1

1) Авиаперевозчикам выгодно не закупать новые самолеты, а ремонтировать старые.



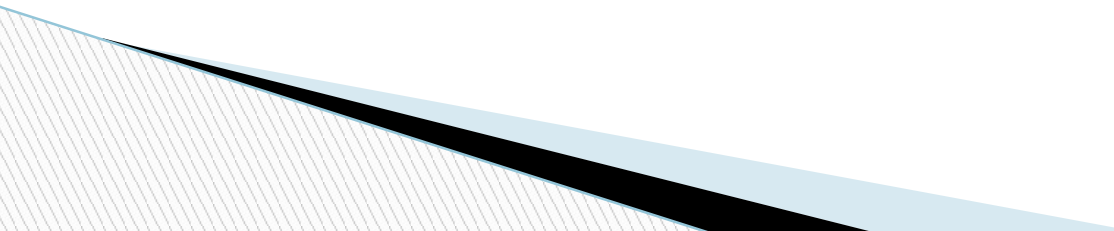
Первое решение проблемы

Авиаперевозчики должны отказаться от идеи ремонта старых самолетов и перейти к покупке новых. Запчасти, покупаемые на заводе-производителе, при ввозе в нашу страну облагаются различными пошлинами, и их цена возрастает в несколько раз. На этом очень удобно делаются откаты: покупаются аналоги, которые проводятся как оригинал. Их закупают за границей б/у, причем в конце срока эксплуатации. Запчасти к таким самолетам дорого стоят, поэтому ремонтируют по самому минимуму, что-то где-то заменяя китайскими аналогами. Ремонт такими запчастями стоит на грани. Да покупка нового авиалайнера будет дороже. Но и срок его работы будет с первых часов полета, а не самолет, который уже должен быть списан и отправлен на разборку.

Второе решение проблемы

Возможность предоставить, иностранным авиаперевозчикам действовать на российском рынке. Если посмотреть, то решение очень специфичное. Но нельзя исключать. Многие иностранные авиакомпании могут отказаться. Во-первых – это как-никак новый рынок. Где они могут быть востребованы больше, чем местные авиалинии. Во-вторых, неизвестно как иностранные компании будут вести свою политику в отличии от отечественных. Появится конкуренция и отечественным авиакомпания придется для существования идти на новшества. Не исключено, что они также будут ремонтировать старые самолеты.

Аналоги решения проблемы

- ❑ Расширение заводов и концернов компаний для выпуска отечественных самолетов, фирм по производству деталей. Повышая авиапарк для авиакомпаний.
 - ❑ Гос. Поддержка отечественного авиапрома.
 - ❑ Замена списанных иностранных самолетов на отечественные.
 - ❑ Дофинансирование гражданской авиации из военного бюджета.
- 

Проблема №2

2) Слабо развит сектор авиастроения.



Первое решение проблемы

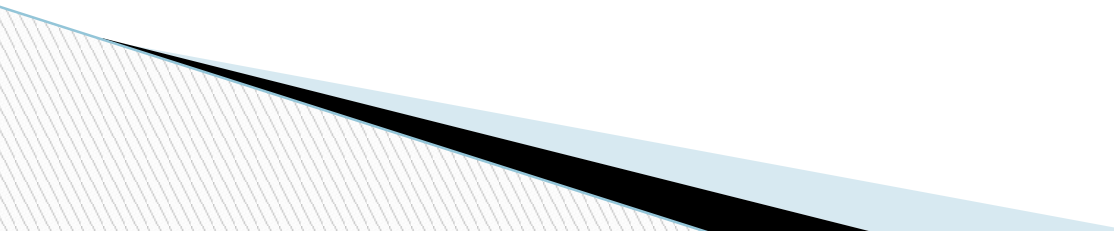
Если не брать производство военной авиатехники, то отечественной авиатехники составляет в основном уг пассажирские.

На данной таблице видно, что за каждый год (кроме 20 гражданской техники. Особенный скачек был с 2011 по 20 США и Германией. То эти две страны опережают нас, чуть Германия находится на пике производства. Более 70% ав российскому авиастроению нужно развитие. Предполагаю, заводов по производству даст новый масштаб развитию и у не даст моментального решение проблемы, но это будет тс дальнейшего развития и подъема гражданской авиации.

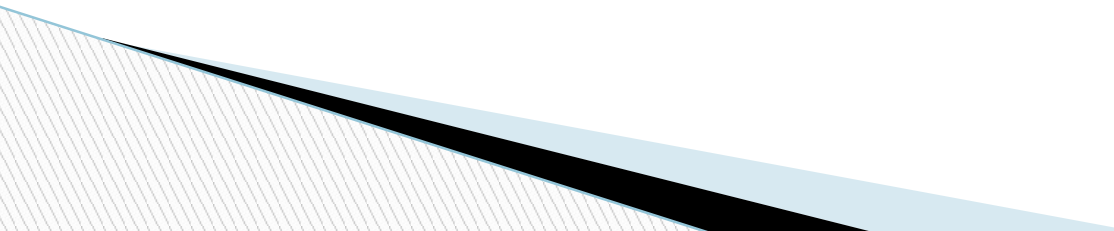
Год	Самолеты («ОАК» ^[13])	ство чем
2016	104 военных 37 гражданских	ства гво с
2015	124 военных 32 гражданских	день того ение
2014	124 военных 33 гражданских	Это для
2013	80 военных 32 гражданских	
2012	80 военных 23 гражданских	
2011	88 военных 7 гражданских	
2010		

Второе решение проблемы

Есть такой вариант, как снижение средств на производство военной авиатехники. Это ударит по производству и оборонному составу, но даст толчок на развитие гражданской авиации. Переливание средств на гражданскую технику, заставит разработку новых лайнеров, а также возможность дать новый толчок и выйти на пик авиастроения, который когда-то был давно в советской эпохи.



Аналоги решения проблемы

- Анализ управления реализацией программ инновационного развития авиастроительных предприятий.
 - Анализ оптимального ресурсного обеспечения реализации намеченных программ.
 - Развитие сектора с помощью новых технологий.
 - Привлечение международных разработчиков с новыми идеями.
- 

Проблема №3

- 1) Отставание технологий создания гражданской авиатехники, а также по уровню самолетостроительными проектами.



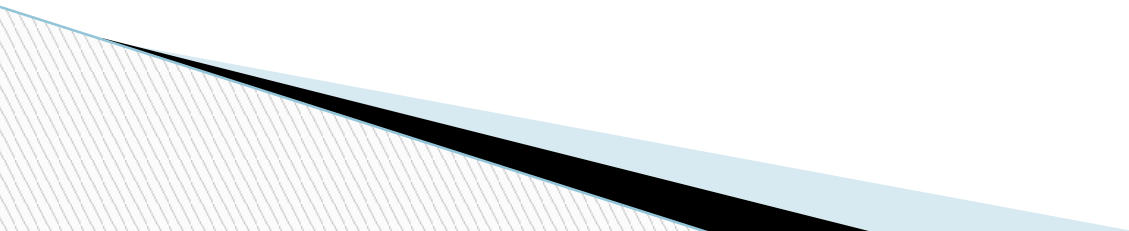
Первое решение проблемы

Освоение современной культуры производства, а также систем управления современным производством в рамках участия в международных проектах.

Направления перспективных исследований мировыми авиапроизводителями		
6 направлений развития в мире:		Уровень внедрения в российской авиапромышленности
	Разработка нетрадиционной архитектуры самолета;	
	Снижение аэродинамического сопротивления самолета;	
	Внедрение новых технологий изготовления композитных авиационных деталей;	
	Новые конструкционные решения и технологии;	
	«Электрификация» отдельных систем и самолета в целом;	
	Внедрение топливных элементов	
	- Исследования на уровне опытных образцов	
	- Внедрение в программы создания перспективной авиационной техники	

Второе решение проблемы

Запустить международный коммерческий проект с участием передовых мировых разработчиков и производителей комплектующих, участвующих в проекте на основе риска.



Аналоги решения проблемы

- Разработка концепции «прорывного» авиастроительного проекта, в котором Россия в будущем могла бы выступить в качестве системного интегратора самолета нового поколения, комплексные технико-экономические показатели которого превысят на 20-25% показатели современных летательных аппаратов.
- Отечественному авиапрому не следует строить аналоги западных лайнеров, так как на этом направлении отставание от конкурентов непреодолимо. Есть другой путь, несколько более рискованный: создавать инновационные машины, способные кардинально поднять экономичность, экологичность и комфорт авиаперевозок.
- Гос. Поддержка позволит преодолеть отставание в области авиастроения и повысить качество отечественных воздушных судов и авиационных двигателей для конкурирования с гигантами данной отрасли.
- Курс на модернизацию отечественных авиа судов.

Проблема №4

Российский гражданский авиапром на мировом рынке

Лучшие на рынке поставщики



Первое решение проблемы

Продвигать новые модели самолетов, которые готовятся к выпуску или готовых к серийному производству.



Второе решение проблемы

Предпринимать меры, направленные на повышение конкурентоспособности российской авиастроительной отрасли

МС-21 и его конкуренты Состояние программ узкофюзеляжных авиалайнеров		
Boeing 737 MAX	Статус	Количество заказов
	Планируется к эксплуатации с 07.2017	3213
A320neo	Статус	Количество заказов
	В эксплуатации с 02.2016	4505
C919	Статус	Количество заказов
	Выкатка 11.2015 первая поставка – 2019	517
МС-21	Статус	Количество заказов
	Выкатка 06.2016 первая поставка – 04.2018	275
ИСТОЧНИКИ: AIRBUS, BOEING, «ИРКУТ», COMAC		

Аналоги решения проблемы

- Активное продвижение «нишевых» самолетов для демонстрации присутствия России на мировых авиа рынках в период до выхода с новым массовым продуктом.
- Участие в международных кооперационных проектах на всех стадиях.
- Следует развивать сеть средних и малых предприятий, разрабатывающих и производящих агрегаты, оборудование, приводы и прочие комплектующие элементы для авиационных комплексов. Каждое такое предприятие должно быть свободно в выборе рынков сбыта в рамках соблюдения интересов национальной безопасности. Наиболее предпочтительной является ситуация, при которой устойчивость существования таких предприятий обеспечивается преимущественно экспортной ориентацией, что позволяет им рентабельно функционировать при колебаниях спроса на продукцию отечественных предприятий.
- Увеличение поставок на экспорт авиатехники.

Какие решения возможно будут верным

- 1) Авиаперевозчикам выгодно не закупать новые самолеты, а ремонтировать старые.
1. Замена списанных иностранных самолетов на отечественные.
 - На мой взгляд – это лучшее решение данной проблемы. Правительство хочет, чтобы компании больше использовали отечественные самолеты, чем покупали списанные в других странах. Но не думаю, что в ближайшем будущем наши авиакомпании будут пересаживаться на отечественный авиапром, если есть дешевле самолет(запчасти).
2. Гос. Поддержка.
 - Возможно, если гос-во поддержит авиапром и поможет с производством или покупкой отечественных самолетов, то есть вероятность, что компании постепенно будут отказываться от починки старых самолетов. И будут переходить на самолеты нашего производства. Следовательно, решение из этого пункта может перетечь в пункт 1.

Какие решения возможно будут верным

2) Слабо развит сектор авиастроения.

1. Строительство или расширение завод по производству даст новый масштаб развитию и увеличению кол-ва производства.
 - Увеличение производства даст толчок к возможным изменениям нескольких факторов. В данном случае появиться возможность увеличения производства, а так же выход на рынок. Но и тут есть такой нюанс, как технологии. Если увеличить производство, но будут использованы старые технологии, то развития как такового не будет. Поэтому нужно использовать расширение производства с передовыми технологиями.
2. Анализ управления реализацией программ инновационного развития авиастроительных предприятий.
 - При анализе можно выявить все недочеты и после начать развитие инфраструктуры.

Какие решения возможно будут верным

- 3) Отставание технологий создания гражданской авиатехники, а также по уровню самолетостроительными проектами.
1. Освоение современной культуры, технологий проектирования и производства, а также систем управления современными самолетостроительными проектами в рамках участия в международных проектах.
- При участии в международных проектах можно увидеть технологии, которые уже в ходу. Эти технологии можно внедрять и у себя.
 - 2. Запустить международный коммерческий проект с участием передовых мировых разработчиков и производителей комплектующих, участвующих в проекте на основе риска.
 - В случае создания данного проекта. Можно собрать большое общество высокого класса специалистов и разработать новшество. Но это рискован шаг. В случае действительно стоящего прогресса данные методы и разработки можно поставить на производство.

Какие решения возможно будут верным

4) Российский гражданский авиапром на мировом рынке

1. Участие в международных кооперационных проектах на всех стадиях.

□ Участие в таких проектах всегда идет на пользу всем сторонам. Можно получить как стоящий продукт, так и технологические аспекты.

2. Предпринимать меры, направленные на повышение конкурентоспособности российской авиастроительной отрасли.

□ Если не предпринимать какие-либо меры, то никаким образом нельзя выйти на мировой рынок. Для этого нужно поднять инфраструктуру, развить технологии, проводить анализ рынка, производить продукт, который будет в чем-то превосходить западных партнеров и выводить продукт на мировой рынок.