

Очередное фиаско российского авиапрома

На минувшей неделе ОАО "Авиакомпания "ЮТэйр" (UTair Aviation), входящая в пятерку ведущих российских авиаперевозчиков, объявила итоги открытого тендера на поставку пяти турбовинтовых региональных самолетов вместимостью 35-60 пассажиров. Победителем тендера стала французская компания ATR, ирландская лизинговая компания Magellan и лайнер ATR-42-300. Именно ему предстоит заменить на внутренних линиях этой компании "самый шумный самолет Советского Союза" Ан-24.

Это событие перечеркнуло надежды двух других производителей самолетов, участвовавших в тендере: России и Украины. Оба государства к настоящему времени потеряли внутренний и внешний рынок дальнемагистральных самолетов, который в советское время составлял 26% от всего мирового парка. У российской и украинской авиапромышленности еще оставался шанс занять свою нишу в производстве региональных самолетов, наиболее распространенных в мире. Здесь и конкуренция поменьше, да и сами самолеты попроще. Однако до сих пор такой региональный самолет не создан; украинский Ан-140 и российский Ту-334 по соотношению эффективность/стоимость не могут соревноваться даже с неновыми западными аналогами. Поэтому отечественным авиакомпаниям приходится приобретать зарубежную авиатехнику.

Сегодня в мире эксплуатируется более 3,5 тыс. турбовинтовых региональных самолетов десяти типов, но среди них сертифицированы в России только АТР-42 и АТР-72. В настоящее время самолеты АТР-42-300 1985 г. выпуска можно приобрести по цене \$2,1 млн; если прибавить к этому 22% таможенной пошлины и 20% НДС, цена возрастет примерно в полтора раза. Но даже по такой цене ни в России, ни в Украине региональных самолетов нет: за Ан-140 просят \$8,5 млн (без таможенных сборов и НДС), а Ту-334 стоит более \$14 миллионов.

Можно, конечно, не покупать самолет, а взять его в лизинг. Однако и здесь западная авиатехника дает фору отечественной. Отчисления по лизингу за АТР-42-500 выпуска 1995-2002 гг. находятся в диапазоне \$65-105 тыс. в месяц, за Dash-8Q-300 того же возраста придется платить \$50-85 тыс. в месяц. А в среднем лизинговые платежи за новые зарубежные самолеты примерно такие же, как и отчисления по лизингу за новые российско-украинские самолеты. Но западные при этом эксплуатируются от 10 до 20 лет, и у них устранены все эксплуатационные недостатки, а российские и украинские лайнеры находятся в опытном или предсерийном производстве. И какие дефекты "вылезут" во время их массовой эксплуатации, даже Богу не известно.

При этом у российских перевозчиков могут возникнуть трудности с ремонтом западных самолетов. Пока ближайшее подходящее для этого место Европа – увы, не самое ближайшее от Сибири, Крайнего Севера или Дальнего Востока, где они в основном и будут эксплуатироваться.

Вторая проблема, которая тоже пока не решена, заключается в обеспечении западной авиатехники запчастями и агрегатами. Правда западные продавцы вместе с покупкой самолетов предлагают приобретать и "аптечки" запасных деталей и агрегатов – но разве можно предугадать, что окажется необходимым в нашем суровом климате, когда зимой лопаются гидравлические шланги, а колеса шасси после ночной стоянки на морозе становятся квадратными?

Конечно, можно рассчитывать, что при повышенном спросе, например, канадская Bombardier сертифицирует в России свои Dash 8, но и этих машин на вторичном рынке несколько десятков, и пока завершится процесс сертификации, часть их будет уже продана. Если же брать эти самолеты по код-шерингу у зарубежных компаний и летать под их флагом, надо быть готовым платить за аэронавигационное обслуживание на трассах и в районе аэродрома, за сервис в аэропортах в 5-7 раз больше по сравнению с самолетом российского производства.

Но даже эти трудности уже не пугают руководителей российских авиакомпаний. Для них самыми привлекательными факторами приобретения западных самолетов является окупаемость проектов – от 3 до 5 лет, а также цена за один самолет – не выше \$4-5 миллионов. Более того, приобретая подержанную западную авиатехнику, наши компании планируют в будущем закупать и более вместительные и, к тому же,

сертифицированные в России самолеты типа АТР-72, убивая при этом двух зайцев: получая эффективные воздушные суда и единый самолетный авиапарк, который можно эксплуатировать с меньшими затратами. Эти самолеты по сравнению с нашими аналогами имеют большую топливную эффективность, а сегодня этот фактор становится определяющим. С ростом цен на нефть увеличивается и цена авиационного топлива, которая в стоимости авиабилетов в России уже занимает почти 40% – при 10-15% у западных компаний.

Автор: В.Петров © Утро.Ру НАУКА , МИР 👁 3357 10.08.2004, 11:32 🔄 171

URL: <https://babr24.com/?ADE=13890> Bytes: 4570 / 4570 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krsyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](#)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)