

Председателю Комитета Государственной Думы
по экономической политике и предпринимательству

Евгению Алексеевичу Фёдорову

От Антипова Петра Генриховича

Евгений Алексеевич, здравствуйте!

Цель моего письма – привлечь Ваше внимание.

Я считаю, что любой транспорт – это, прежде всего, денежные реки. Поэтому новый вид транспортного средства должен быть со значительным превышением объективно конкурентоспособен. Тогда его производство превратится в серьёзный денежный поток. Считаю, что бипланы большого удлинения, ТЭО которых прилагается на следующих двух страницах, могут принести стране многомиллиардную прибыль. Мой Автолёт является их частным случаем.

Предлагая Автолёт в качестве прорыва в транспортном машиностроении, надеюсь на Вашу личную поддержку. Я верю в успех Автолета. Такие внедорожники нужны бизнесменам, а их в мире многие миллионы. Другими словами, успешные полёты нового транспортного средства – это победа, которая России так необходима.

С уважением,

04.03.09 Конструктор транспортных средств

П.Г Антипов

дом 8 4855 217 196

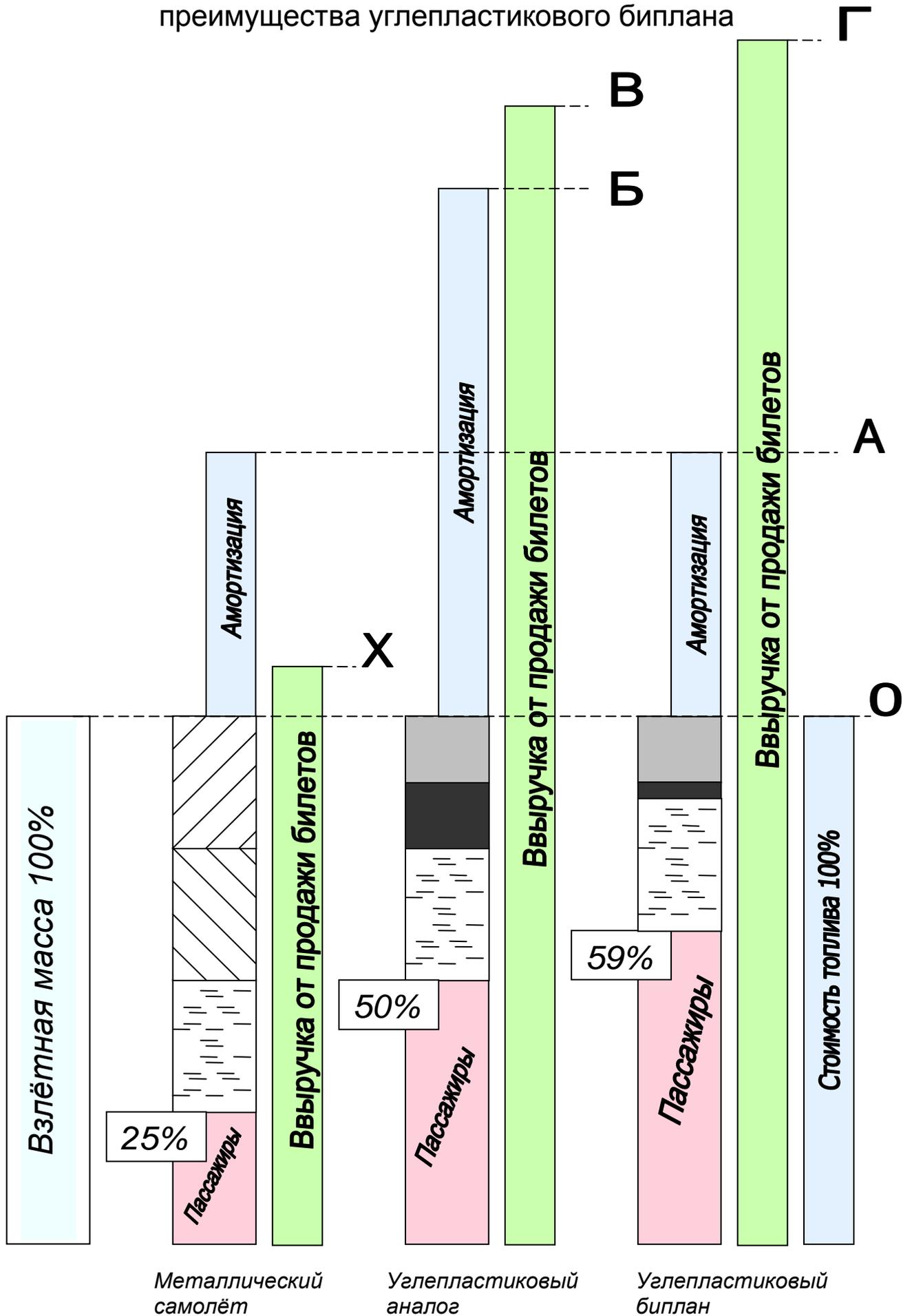
сот. 8 910 819 4862

peter14159heinrich@yandex.ru

www.airvan.110mb.com

ответил и послал 15.04.09 Пантелеев Владимир Николаевич

Технико-экономическое обоснование преимущества углепластикового биплана



Технико-экономическое обоснование преимущества углепластикового биплана

Пусть самолёты имеют одинаковый класс дальности и одинаковую энерговооруженность (одинаковый расход топлива, приходящийся на 1 кг взлётной массы). Приведем все самолёты к 100 % взлётной массы. На рисунке это левый прямоугольник.

1. Хороший металлический самолёт способен поднять дополнительно к собственному весу ещё такой же вес полезной нагрузки. Полезную нагрузку разделим поровну между топливом и пассажирами. Итого:

25% взлётной массы – пассажиры (розовый цвет на рисунке)

25% взлётной массы – топливо (горизонтальная штриховка)

25% взлётной массы – масса крыла («левая косая» штриховка)

25% взлётной массы – масса остальной конструкции («правая косая» штриховка)

Если не считать амортизации, то двадцатипятипроцентная масса пассажиров оплачивает за один полёт стоимость массы топлива. Назовём этот уровень оплаты нулевым (бесприбыльным), а цену топлива на рисунке изобразим равной высоте взлётной массы – 100 %. Прибылью банановой компании будет уровень «0X» - примерно 10% от стоимости топлива. Солидная компания должна выплачивать амортизацию – уровень «0А». На рисунке для наглядности высота столбика амортизационных отчислений равна половине стоимости топлива за полёт. Видно, что если рынок авиаперевозок не защищать от «бросовых» самолётов с «защищённых» рынков Европы и Америки, то новые металлические самолёты не имеют шансов на выживание.

2. Углепластиковый самолёт (при равной взлётной массе с металлическим) в 2 раза легче металлического и поднимает в 2 раза больше пассажиров (при том же запасе топлива). При одинаковой цене на билеты, выручка достигает уровня «В». Не смотря на то, что 1 кг углепластиковой конструкции в 4 раза дороже металлической – уровень «0Б», такой самолёт может легко конкурировать с подержанными самолётами – прибыль «БВ» - примерно 20 % от стоимости топлива.

3. Крыло – самая дорогая часть самолёта (у коммерчески неэффективных самолётов – самая дешёвая). Массовая доля крыла углепластиковых самолётов на рисунке имеет чёрную заливку. Масса крыла биплана меньше в 4 раза массы крыла моноплана. Стоимость конструкции пропорциональна её массе. Наряду с технологическими преимуществами прямоугольных в плане крыльев бипланной коробки и сопряжения центроплана с фюзеляжем, можно уверенно сказать, что стоимость биплана будет на уровне «0А». Выручка от продажи билетов пропорциональна числу пассажиров – соответственно «АГ» - прибыль, которую даёт биплан. Это в 5 раз больше, чем у углепластикового моноплана, и в 10 раз больше банановой компании.

Вывод: строить бипланы очень выгодно.