РБК+

Партнер выпуска

Объединенная двигателестроительная корпорация

Реклама. 18+

ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ

Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК
Четверг, 19 мая 2016 | №085 (2341)

СЕТЕВАЯ ДЕФОРМАЦИЯ: КРИЗИС ЗАБРАЛ ПАССАЖИРСКИЕ ПОТОКИ ИЗ РЕГИОНОВ В СТОЛИЦУ | **ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР:** БИЗНЕС-АВИАЦИЯ ОПТИМИЗИРУЕТ ИЗДЕРЖКИ | **НЕСВОЕВРЕМЕННАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ:** АЭРОПОРТЫ ПЕРЕКЛАДЫВАЮТ УБЫТКИ НА АВИАКОМПАНИИ

ФОТО: FOTOLIA/PHOTOXPRESS

ОПАСНОЕ СБЛИЖЕНИЕ

ЦЕНЫ НА ВНУТРЕННИЕ АВИАПЕРЕВОЗКИ ПОДТЯНУТСЯ К УРОВНЮ МЕЖДУНАРОДНЫХ. **КИРИЛЛ ПАЛЬШИН**

Для отечественного рынка авиаперевозок 2015-й оказался худшим за последние годы. В течение пяти лет общий трафик российских аэропортов в среднем прирастал более чем на 15%. Но в 2015 году, по данным Росавиации, было перевезено 98,8% от уровня 2014 года — 92,1 млн пассажиров. При этом международные перевозки сократились на 15,8%, в общей сложности российские авиакомпании на международных направлениях перевезли лишь 39,5 млн пассажиров.

Избежать обвала совокупных статистических показателей по отрасли удалось за счет внутренних перевозок, которые по итогам года увеличились на 13,6%, до 52,6 млн человек. Однако, по мнению экспертов, эта статистика не отражает реального положения дел.

УЗЛОВОЙ ВОПРОС

В прошлом году усугубилась такая проблема отечественного авиарынка, как концентрация перевозок в Московском авиаузле. На аэропорты Домодедово, Внуково и Шереметьево пришелся рекордный объем перевезенных пассажиров — 77,58 млн, что составляет более 80% от суммарного показателя по стране. Это худший результат в истории современной России. До этого самые высокие уровни концентрации пассажиропотока наблюдались в 2000 и 2009 годах. Но и тогда они не достигали 77% от общего числа перевозок.

С 2009 года российские власти пытались развивать региональные перевозки (подробнее о состоянии аэропортовой структуры в стране — на с. 4). Иностранные авиакомпании начали открывать в ряде крупных региональных аэропортов международные рейсы, в результате по итогам первых восьми месяцев 2014 года уровень концентрации перевозок в трех столичных аэропортах снизился до 72%. Но и этот показатель нельзя назвать успешным. Для сравнения: лишь 27,3% от 914,7 млн перевезенных пассажиров приходится на крупнейшие аэропорты Китая, которые к тому же расположены в разных городах — Пекине, Шанхае и Гуанчжоу. Тем не менее даже скромные достижения российских авиационных чиновников оказались сведены к нулю. Пассажиропоток, сформированный туроператорами для прямых региональных рейсов, частично возвращен в Москву, объясняли СМИ представители Домодедово.

Дальнейшая концентрация трафика в Московском авиаузле привела к искусственному росту статистических данных по объему внутренних перевозок. Эксперты считают, что фактически речь не идет об увеличении числа потребителей услуги. Просто один и тот же пассажир учитывается в статистике дважды за одну перевозку: вначале, когда летит до Москвы, а потом — при перемещении до окончательного пункта назначения. С такой оценкой, в частности, согласен исполнительный директор отраслевого агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев.

Кроме того, что куда важнее, для большинства региональных перевозчиков «доходные» международные пассажиры фактически стали внутрен-

Окончание на с. 2 →

Начало на с. 1

ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

ПО ОЦЕНКАМ ТРАНСПОРТНОЙ КЛИРИНГОВОЙ ПАЛАТЫ, СУММАРНЫЕ ИЗДЕРЖКИ АВИАКОМПАНИЙ ИЗ-ЗА РОСТА СБОРОВ В АЭРОПОРТАХ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА МОГУТ ВЫРАСТИ НА 10–15 МЛРД РУБ.

ними. В прошлом году доход авиакомпании с каждого перевезенного международного пассажира был в среднем на 25–30% выше, чем сегодня.

«Наибольшую выгоду от концентрации перевозок в Московском авиаузле получили крупные перевозчики, которые могут за счет собственных бортов или самолетов дочерних компаний подвозить пассажиров из регионов в Москву и пересаживать на собственные же внутренние или региональные рейсы. По сути, в России сейчас есть лишь две такие группы компаний — «Аэрофлот» и «Сибирь», — рассуждает исполнительный директор отраслевого агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев. Остальные же региональные перевозчики сейчас теряют прибыль и превращаются в «подносчиков снарядов» для лидеров.

Прогнозы на 2016–2017 годы ни пассажирам, ни большинству перевозчиков, за исключением «Аэрофлота», оптимизма не внушают.

Рентабельность практически всех компаний продолжает падать. По данным президента Транспортной клиринговой палаты (ТКП) Александра Русса, себестоимость пассажирских авиаперевозок за последний год выросла на 21%. И дело не только в увеличивающихся расходах на топливо. Стоимость керосина (с услугой заправки) к концу прошлого года действительно подросла на 6,3%. Но доля топливных расходов в общей структуре себестоимости перевозчиков в то же время снизилась с 29,4 до 23,6%. Причина в том, что значительно увеличились расходы авиакомпаний в аэропортах: в январе 2016 года серьезно выросли ставки и сборы за обслуживание перевозчиков — как регулируемые государством, так и устанавливаемые аэропортами самостоятельно. По оценкам ТКП, основанным на результатах опроса авиакомпаний, в результате их расходы по итогам года могут вырасти на 10–15 млрд руб.

ПОЛИТИКА СДЕРЖИВАНИЯ

В текущем году, считают эксперты, может пройти вторая волна повышения цен на услуги авиаперевозчиков.

Первое повышение произошло после банкротства одного из лидеров рынка — авиакомпании «Трансаэро». Большая часть привлекательных рейсов «Трансаэро» досталась «Аэрофлоту», который к концу года со своими «дочками» («Победой», «Авророй» и «Россией») начал работать на многих международных и внутренних направлениях практически безальтернативно.

В первую очередь билеты подорожали на многие международные маршруты.

2015 год стал годом массового «бегства» международных перевозчиков из России. Часть из них объявила о существенном сокращении числа рейсов и маршрутов — Finnair, Lufthansa и др., часть полностью прекратила авиасообщение — Nikki, Air Berlin, Delta, Thai, Cathay Pacific и др. Однако Delta сообщила, что планирует возобновить полеты из Москвы в Нью-Йорк. Как известно, сегодня на этом направлении работает только «Аэрофлот». Его цены (от 34 тыс. руб.) показались Delta достаточными, чтобы летать даже с неполной загрузкой.

На внутреннем рынке «Аэрофлот» действовал аккуратнее, хотя Федеральная антимонопольная служба (ФАС) зафиксировала повышение цен на авиабилеты по отдельным направлениям в два и даже в три раза. Однако до масштабного разбирательства дело так и не дошло. «Значительную часть мест, которые «Аэрофлот» ранее предлагал по базовым тарифам, осенью «забрали» пассажиры, у которых на руках были билеты «Трансаэро». Величина тарифа за предыдущий год сильно не изменилась, но на некоторых линиях самые доступные билеты быстро кончились. Частично это объясняет мягкость позиции ФАС», — поясняет Олег Пантелеев.

В 2016 году более существенного повышения базового тарифа на внутренних линиях уже не избежать. «Подорожание может составить до 30–40%. И во многом оно будет обоснованным. Ведь авиаперевозчики несут значительные расходы именно в валюте. На международных рейсах стоимость билетов в 2015 году подскочила почти вдвое, а на внутреннем рынке снизилась в среднем на 15–20%. Стоимость международных и внутрироссийских перелетов начнет сближаться», — делится своими расчетами директор консалтинговой компании «Инфомост» Борис Рыбак.

У чиновников не так много способов сдержать ожидаемый рост цен. Скорее всего, власти понизят НДС для внутренних перевозок с 10% до нуля, это решение уже согласовывается ведомствами. Многие направления субсидируются из бюджета, но льготные билеты быстро кончаются. Например, в середине апреля еще вполне реально было приобрести билеты на субсидированные рейсы Москва — Симферополь на 16–23 мая. В среднем они стоят в зависимости от перевозчика 8–8,5 тыс. руб. А вот на более популярные даты таких билетов уже нет. Скажем, на 11–18 июля та же поездка обойдется уже в сумму от 16 тыс. руб.

Правда, чиновники пошли на хитрость и фактически разрешили продажу невозвратных билетов, в стоимость которых не входят багаж и бесплатное питание. По ним пассажиры смогут провозить только ручную кладь, а за место в багажном отделении придется доплачивать. Стоимость места багажа варьируется в зависимости от перевозчика. Например, у «ЮТэйр» такой билет в среднем почти на 1,5 тыс. руб. дешевле обычного экономкласса. У «Сибири» тариф с багажом и возможностью бесплатного выбора места в салоне дороже на 1 тыс. руб. и более. У «Победы» доплачивать придется не только за багаж, но в большинстве случаев за ручную кладь, за возможность оплатить билет банковской картой и прочее. Как следствие, минимальные дополнительные платежи к стоимости билета легко могут превысить 3 тыс. руб.

Во что обойдется полет на таких рейсах, понятно уже сейчас. Например, стоимость билета Москва — Сургут на 16–23 мая у «Победы» будет начинаться от 8,85 тыс. руб., а у «ЮТэйр» — от 9,2 тыс., что соответствует ценам уровня 2015 года. Однако в реальности перелет выйдет дороже хотя бы потому, что большинство пассажиров летают с багажом. Как признают в авиакомпаниях, в первые месяцы после появления «безбагажного» тарифа его заказывал чуть ли не каждый второй пассажир, но потом его популярность заметно снизилась.

Практически все эксперты сходятся в том, что «Аэрофлот», а за ним и остальные перевозчики будут сдерживать свои намерения поднять цены до сентябрьских выборов в Государственную думу, после чего билеты могут подорожать на 10–15% к сегодняшнему уровню. Отсрочка повышения цен может обернуться новыми банкротствами в отрасли. «Аэрофлот» может позволить себе подождать, а многие региональные перевозчики — нет. «В Росавиации признают наличие порядка шести перевозчиков (их названия держатся в тайне), которые уже входят в зону риска. Их число может увеличиться. Полностью банкротств среди авиакомпаний, скорее всего, не избежать», — резюмирует Борис Рыбак.

РБК + «ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ» (16+)

Тематическое приложение к «Ежедневной деловой газете РБК»
Является неотъемлемой частью
«Ежедневной деловой газеты РБК» №085 (2332) от 19 мая 2016 г.
Распространяется в составе газеты
Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+
Партнеры: АО «Объединенная двигателестроительная корпорация», ООО «Эксклесез Холдингз», ООО «ИФП Дистрибьюшн». Реклама

Учредитель: ООО «РБК Медиа»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Генеральный директор: Екатерина Сон
Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова
Редактор РБК+ «Воздушный транспорт»: Юлия Панфилова

Выпускающий редактор: Андрей Уткин
Дизайнер: Алексей Баранов
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко
Главный редактор газеты: Максим Павлович Солюс
Арт-директор проектов РБК: Ирина Борисова
Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Батыгина
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина
Директор по производству: Надежда Фомина
Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

ДВИЖУЩАЯ СИЛА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СПРОС НА РОССИЙСКИЕ ВЕРТОЛЕТЫ ПОДОГРЕВАЕТ ИНТЕРЕС К ПЕРСПЕКТИВНЫМ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ДВИГАТЕЛЯМ. У НАШИХ КОМПАНИЙ ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ РАСШИРИТЬ СВОЕ УЧАСТИЕ В ПРОИЗВОДСТВЕ РОССИЙСКО-КИТАЙСКОГО AHL. **ИГОРЬ НИЛИН**

Отечественные вертолеты всегда пользовались устойчивым спросом как на российском рынке, так и за рубежом. Российским производителям удается договариваться не только о прямых поставках, но и совместных производственных проектах с зарубежными партнерами.

Так, в прошлом году власти России и Индии договорились об организации в этой стране производства легких многоцелевых вертолетов Ка-226Т и его модификаций. Соглашение предусматривает также обслуживание, эксплуатацию, ремонт вертолетов и обеспечение их технического сопровождения. Всего на данной площадке может быть произведено порядка 200 единиц техники.

Другой крупный международный проект — российско-китайский вертолет AHL (Advanced Heavy Lift). Предварительное соглашение о его производстве было подписано в 2015 году. Это геликоптер грузоподъемностью порядка 12–14 т. Фактически это промежуточный вариант между средним и тяжелым классами. В России данную нишу совместно закрывают средние вертолеты серий Ми-17, Ми-38 и Ми-26 грузоподъемностью 4–5, 5–6 и 20 т соответственно.

Прямого отечественного аналога у AHL нет. В восьмидесятые—девяностые годы в ОКБ им. Миля занимались проектированием геликоптера грузоподъемностью 10–12 т. Однако работы по проекту были приостановлены во многом из-за отсутствия спроса на эту модель на внутреннем рынке.

Для проекта AHL российская сторона изначально должна разработать ряд элементов (в том числе трансмиссию, хвостовую часть). Но сейчас у отечественных компаний появилась возможность расширить свое участие в производстве AHL. Причем шанс представился производителям двигателей. В последние 10–20 лет позиции отечественных двигателестроителей на внешних рынках по объективным причинам стали слабее. И сейчас появилась возможность их укрепить.

Изначально предполагалось, что AHL будет оснащаться украинскими двигателями Д-136-2 производства «Мотор-Сич», имеющими хорошую репутацию на рынке. Этот агрегат, в частности, устанавливается на вертолет Ми-26. Но участие украинского завода в российско-китайском проекте стало невозможным из-за введенного в 2014 году киевскими властями запрета на поставку в Россию продукции военного и двойного назначения.

В настоящее время речь идет о возможности использования двигателя ПД-12В, который будет разработан Объединенной двигателестроительной корпорацией (ОДК). ПД-12В планируется создать на базе газогенератора ПД-14 — турбовентиляторного мотора, спроектированного для перспективного узкофюзеляжного самолета МС-21. Новый двигатель изначально разрабатывался в качестве замены Д-136 для оснащения вертолетов Ми-26, и по соображениям национальной безопасности он будет создан в любом случае.

Однако с экономической точки зрения создавать новый двигатель в расчете только на российский рынок — это получить неокупаемый проект, признают в ОДК. Поэтому для снижения рыночных, финансовых и технологических рисков в настоящее время совместно с китайскими партнерами прорабатывается вопрос сотрудничества по созданию двигателя на базе ПД-12В в классе мощности 10–12 тыс. л.с. для тяжелого вертолета AHL. Выход на внешние рынки даст возможность значительно улучшить экономику программы.

Как пояснили в ОДК, современная конструкция двигателя ПД-12В на базе газогенератора ПД-14 позволит достичь эксплуатационных параметров, превосходящих украинский аналог. Будут расширены условия базирования вертолета за увеличения возможности поддержания мощности в условиях высокогорья и жаркого климата, снижен удельный расход топлива, уменьшено количество деталей и одновременно повышены их основные ресурсные показатели.

У ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДВИГАТЕЛЕЙ ПОЯВИЛСЯ ШАНС ЗАМЕСТИТЬ УКРАИНСКУЮ «МОТОР-СИЧ», КОТОРАЯ ПРЕЖДЕ ЗАКРЫВАЛА ПОТРЕБНОСТИ РОССИЙСКОГО ОБОРОННОГО АВИАПРОМА, ПРЕДЛАГАЯ БОЛЕЕ ДЕШЕВУЮ И КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Вертолёт **AgustaWestland AW139** – это непревзойденное сочетание мощности, лётных качеств и стиля. Он разработан в соответствии с самыми высокими стандартами безопасности и превосходит остальные двухдвигательные вертолёты в весовой категории до семи тонн по скорости, дальности и простору салона.

- До 8 мест в VIP конфигурации или до 15 мест в конфигурациях для выполнения специальных задач
- Максимальная скорость – 309 км/ч, дальность полёта – до 1200 км*
- Наличие комплексной противообледенительной системы и системы гашения вибрации
- Сертифицирован АР МАК и идеально подходит для эксплуатации в российских погодных условиях
- Более 700 AW139, в т.ч. 45 в России и СНГ, выполняют широкий спектр задач для глав государств, нефтегазовых компаний, правоохранительных органов, крупных корпораций, медицинских учреждений и спасательных служб
- Теперь производится в России

За более подробной информацией Вы можете обратиться к представителям эксклюзивного дистрибьютора AgustaWestland в России и странах СНГ:

+7 909 161 28 02 – Егор Кузнецов
+7 909 161 27 51 – Илья Сугачков
+7 909 161 28 06 – Николай Солодилов

office@awhelicopters.com
www.awhelicopters.com

СДЕЛАНО В РОССИИ

EXCLASES Holdings Ltd.
Exclusive Distributor of AgustaWestland Products

* Эксплуатационные характеристики зависят от фактической конфигурации и преобладающих условий полета

Холдингз Лтд.: Дистрибьютор продукции

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

СЕТЕВАЯ ДЕФОРМАЦИЯ

ДЛЯ РОССИИ С ЕЕ ПРОТЯЖЕННОЙ ТЕРРИТОРИЕЙ ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ЯВЛЯЕТСЯ ЖИЗНЕННОЙ НЕОБХОДИМОСТЬЮ. ОСОБУЮ РОЛЬ ИГРАЮТ АЭРОПОРТЫ И АВИАПЕРЕВОЗКИ, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ ВЫПОЛНЯТЬ НЕ ТОЛЬКО ТРАНСПОРТНУЮ, НО И СОЦИАЛЬНУЮ ФУНКЦИЮ, СВЯЗЫВАЯ РЕГИОНЫ, ОБЛАСТИ, РАЙОНЫ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ИНФРАСТРУКТУРНАЯ СЕТЬ СИЛЬНО ДЕФОРМИРОВАНА, А ЕЕ РАЗВИТИЕ, РАВНО КАК И СТАГНАЦИЯ, ПРОИСХОДИТ НЕРАВНОМЕРНО. **АННА НАЗАРОВА**

ФОТО: СЕРГЕЙ ПИВОВАРОВ/РИА НОВОСТИ

Московские аэропорты выступают локомотивом развития всей аэропортовой инфраструктуры страны. К Домодедово, Шереметьево и Внуково в скором времени добавится четвертый международный аэропорт — Раменское. Так, к чемпионату мира по футболу 2018 года в Шереметьево планируется запустить третью взлетно-посадочную полосу (ВПП), стоимость которой оценивается в 35,5 млрд руб., финансирование предусмотрено из государственных средств. Кроме того, планируется реконструкция всей северной части аэропорта, которая за счет расположения двух существующих ВПП практически отрезана от основных терминалов и станции «Аэроэкспресса». Эту проблему планируют решить за счет строительства межтерминального подземного метро протяженностью 2,1 км, что обойдется в 19 млрд руб. Об этом на национальной выставке аэропортовой инфраструктуры NAIS-2016 рассказал главный инженер Шереметьево Евгений Тумель.

Не менее амбициозные планы (правда, за свой счет) реализует и аэропорт Домодедово. Несмотря на арест собственника аэропорта Дмитрия Каменщика, Домодедово пока не намерено отказываться от масштабных инвестиций. Согласно пресс-релизу компании, за последние 20 лет объем инвестиций аэропорта составил 50 млрд руб. В 2016 году завершится реконструкция западного сегмента терминала Т1 совокупной стоимостью более 20,5 млрд руб. Кроме того, в текущем году будет осуществлен первый этап реконструкции центральной заправочной станции. До 2020 года финансовые вложения в проект составят 1,7 млрд руб.

Четвертый столичный международный аэропорт Раменское в Жуковском готовится к запуску. Как рассказал генеральный директор оператора аэропорта «Рампорт Аэро» Томас Вайшвила на выставке NAIS-2016, уже в текущем году Раменское обслужит 2 млн человек, а весь комплекс будет готов к 2020 году.

Интенсивность работ по развитию инфраструктуры столичных аэропортов не снижается, несмотря на экономический кризис, в результате которого снизилась мобильность населения, а значит, и загруженность аэропортов. По оценке Дениса Нуждина, который на момент выступления на NAIS-2016 был управляющим директором компании «Домодедово коммершл сервисиз», совокупное падение прибыли аэропортов Московского авиаузла (МАУ) в 2015 году составило 6 млрд руб. Основные причины — закрытие популярных бюджетных туристических направлений Египта и Турции, а также полное прекращение авиасообщения с Украиной. Рост курса валют также сказывается на мобильности путешественников — по итогам 2015 года пассажиропоток иностранных авиакомпаний в МАУ просел в два с половиной раза по сравнению с 2014-м (подробнее см. на с. 2). В целом по стране наблюдается аналогичная динамика, с поправкой на неравномерность распределения пассажиропотока в регионах.

> ИНТЕНСИВНОСТЬ РАБОТ ПО РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ СТОЛИЧНЫХ АЭРОПОРТОВ НЕ СНИЖАЕТСЯ, НЕСМОТРЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО СНИЗИЛАСЬ МОБИЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ, А ЗНАЧИТ, И ЗАГРУЖЕННОСТЬ АЭРОПОРТОВ

Пока кризис не проник во все сферы экономики и не отразился на реальном уровне жизни, аэропорты крупных региональных центров — на Урале, в Поволжье, Краснодарском крае — переживали период интенсивного развития и стабильного трафика. Новые терминалы появились в Екатеринбурге, Самаре, Нижнем Новгороде, специально к Олимпиаде — в Сочи. В рамках подготовки к чемпионату мира по футболу идет строительство нового аэропорта в Ростове-на-Дону.

Стабильный пассажиропоток из регионов по международным направлениям позволял открывать новые прямые рейсы. Например, в 2014-м из четырех аэропортов, входящих в холдинг «Аэропорты регионов», было открыто 38 новых маршрутов. Ситуация изменилась уже в 2015 году — по итогам года количество новых международных и региональных направлений снизилось до семи. Количество обслуженных холдингом пассажиров сократилось почти на 9%, до 9,4 млн. При этом перевозки на международных линиях упали на рекордные 31,9%, а на российских выросли только на 9%. В условиях падения спроса все большее число рейсов стало замыкаться на Москве, на долю которой и пришлось свыше 77% пассажиропотока в 2015 году.

Самая благоприятная ситуация с точки зрения инвестиций в аэропорт и увеличения трафика сейчас складывается для Симферополя. В 2015 году по пассажиропотоку он потеснил крупнейший региональный аэропорт Екатеринбурга, обслужив свыше 5 млн человек. В Симферополе открыто более 50 новых направлений, а 70% рейсов выполняется на московских маршрутах. По словам Евгения Плаксина, генерального директора аэропорта Симферополя, к лету 2016-го в аэропорту будут открыты новые стойки регистрации, дополнительные выходы на посадку, а к 2018 году заработает новый терминал пропускной способностью 6,5 млн пассажиров в год.

Если коротко обозначить повестку дня в отношении аэропортов Крайнего Севера, то новость будет одна, причем плохая. Их состояние эксперты оценивают как критичное. По словам заместителя генерального директора по научно-исследовательской работе ОАО «ПИиНИИ ВТ «Ленаэропроект» Виктора Вторушина, в большинстве аэропортов Севера взлетно-посадочные полосы изношены, светосигнальное оборудование находится в критическом состоянии. Более того, из проектирования аэропортов выпала важная составляющая — предпроектное проектирование, которое включает оценку базы строительных материалов, логистику, ценообразование, предполагает выезды на местность. По мнению Вторушина, в желании достигнуть удешевления проекта нарушается сама технология строительства. Полностью утеряна нормативно-правовая база, которая позволила бы быстро возводить модульные терминалы. А ведь речь идет в первую очередь о районах Крайнего Севера и территориях, приравненных к ним, — это 60% площади России. Воздушный транспорт здесь играет особую роль, ему просто нет альтернативы для передвижения по тем регионам, где не проложены ни магистрали, ни железные дороги.

НЕСВОЕВРЕМЕННАЯ ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ

АЭРОПОРТЫ ПЕРЕКЛАДЫВАЮТ УБЫТКИ ОТ СОКРАЩЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА АВИАКОМПАНИИ.

КИРИЛЛ ПАЛЬШИН

В конце февраля Федеральная антимонопольная служба (ФАС) отказалась от регулирования сборов аэропортов за взлет-посадку, авиационную безопасность, стоянку судов и услуги аэровокзального комплекса в аэропортах Московского авиационного узла (включает аэропорты Шереметьево, Домодедово и Внуково). В ФАС посчитали, что либерализация тарифов не приведет к их значительному росту из-за конкуренции.

На практике вышло иначе. Так, по оценке совладелицы группы компаний S7 Наталии Филевой, которую она высказала СМИ, после дерегулирования тарифов стоимость обслуживания только в Домодедово выросла в среднем на 20%. В Шереметьево, по оценкам представителей авиакомпаний, этот показатель увеличился в меньшей степени — в среднем на 10%.

В самих аэропортах факта повышения цен не отрицают, но заверяют, что итоговая стоимость обслуживания изменилась меньше, чем говорят перевозчики. Похоже, в ФАС просчитались: было наивным ожидать, что аэропорты не воспользуются представившейся возможностью пополнить выпавшие за прошлый год доходы.

ФОТО: АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО/РИА НОВОСТИ

ДОХОДНЫЕ ПРОПОРЦИИ

Как известно, доходы аэропортов складываются из оказания двух видов услуг — авиационных и коммерческих (последние иногда называют неавиационными). Расценки на первые частично устанавливаются государством. То есть если размер сбора за взлет-посадку регулируется, то, например, за подачу «рукава» — нет. Рынок коммерческих услуг (доходы от сдачи помещений в аренду, VIP-залов, платных парковок и другие) либерализован полностью. По данным Международного совета аэропортов (Airports Council International, ACI), поступления от неавиационной деятельности в среднем по миру составляют минимум 45–49% от общих доходов аэропортов. В крупных международных хабах, где велик поток транзитных пассажиров, доля коммерческих доходов выше и может достигать 70%.

Эффективное управление двумя этими категориями услуг и позволяет аэропортам максимизировать прибыль. В мире большинство аэропортов используют тактику предоставления скидок за аэропортовые услуги, чтобы заманивать новых перевозчиков и повышать пассажиропоток. Считается, что каждый пассажир приносит дополнительно $10.

Лавирование при выборе аэропорта также позволяет добиваться существенной экономии. По оценкам представителей перевозчиков, смена базы может сократить расходы на аэропортовое обслуживание на 10–20%.

В нашей стране развивать данную модель управления аэропорты начали активно пять—семь лет назад. «В России порядка 25–30% всех затрат перевозчиков приходится на аэропортовые сборы. Всего существует около 150 позиций, некоторые из них не являются обязательными, например предоставление трансферта до трапа. Но ряд аэропортов делает невозможным или усложняет отказ от дополнительных опций. Как следствие, итоговые тарифы для пассажиров зачастую оказываются не слишком привлекательными. Другие аэропорты, напротив, предоставляют на группы услуг дополнительные скидки», — рассказывает гендиректор компании «Инфомост» Борис Рыбак.

> БОЛЬШИНСТВО АЭРОПОРТОВ МИРА ИСПОЛЬЗУЮТ ТАКТИКУ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СКИДОК НА СВОИ УСЛУГИ, ЧТОБЫ ЗАМАНИВАТЬ НОВЫХ ПЕРЕВОЗЧИКОВ И ПОВЫШАТЬ ПАССАЖИРОПОТОК

РЕГИОНАЛЬНАЯ МАТЕМАТИКА

Разумеется, «первопроходцами» были аэропорты Московского авиаузла. Помимо борьбы друг с другом им приходилось учитывать перспективу создания в регионе специального аэропорта для лоукостеров. Участники рынка хорошо помнят, как несколько лет назад организаторы проекта «Аэропорт Ермолино», который безуспешно пытался перехватить авиакомпании у аэропортов Московского авиаузла, предлагали потенциальным партнерам скидку 15% на аэропортовые услуги.

То, что борьба среди столичных аэропортов обострилась, неудивительно еще и потому, что наибольшую прибыль в России им приносят пассажиры международных рейсов. «Например, в Домодедово выручка аэропорта от обслуживания пассажира на международных линиях была в 2,5–3 раза выше, чем от «внутреннего» пассажира. В региональных аэропортах ситуация еще более критичная: там падение международного трафика достигает 40–50%», — рассказывает исполнительный директор отраслевого агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев.

Но с ростом доли региональных международных перевозок аэропорты субъектов Федерации тоже стали стремиться повышать доходы от коммерческих услуг. Более того, по городам страны прокатилась волна модернизации аэропортов. Некоторые из них к 2015 году смогли неплохо нарастить долю коммерческих доходов. Но до среднемирового уровня им еще далеко. Так, по данным ACI Europe, на уровне, близком к 40%, показатель коммерческих доходов в отдельные годы имели лишь столичные Шереметьево и Домодедово.

У регионалов, если не брать курортные города, показатель ниже — удовлетворительным считались 18–20% дохода от некоммерческих услуг в общей структуре. Некоторым удавалось добиться более высоких показателей. Так, по итогам 2014 года выручка международного аэропорта Якутск по неавиационным видам деятельности достигла 25%. Одним из лучших в 2014 году стал показатель международного аэропорта Сочи. Помогла Олимпиада — доля неавиационных доходов в общей выручке здесь превысила 32%.

Однако эффективной для аэропортов такая схема бизнеса становится, если сегмент пассажирских перевозок растет или сохраняется на стабильно высоком уровне. В 2015 году доля международных перевозок в России резко сократилась: в целом по стране более чем на 15%, а по регионам — на 30% и более. Международные перевозчики свернули почти все полетные программы в субъектах Федерации. По предварительным оценкам, доля доходов от коммерческих услуг аэропортов упала более чем на 10–15%. Понятно, что в данных обстоятельствах большинство предпринимателей пошли по самому очевидному и простому пути повышения стоимости аэропортовых услуг, чтобы компенсировать недополученную прибыль. Так, по данным Транспортной клиринговой палаты, с января 2016 года резко подскочили сборы практически во всех аэропортах страны.

В самих аэропортах и не пытаются скрыть своих намерений, объясняя, что ранее не поднимали ставки для отечественных перевозчиков, поскольку могли компенсировать их доходами от иностранных авиакомпаний — сборы с них номинированы в долларах. Но в прошлом году пассажиропоток иностранных авиакомпаний снизился на 17%.

Теперь ФАС стоит перед непростым выбором. Отменить свое решение — значит потерять лицо. Кроме того, никто не помешает аэропортам повышать те тарифы, которые не регулируются государством. Но и остановить или хотя бы сдержать повышение ставок на аэропортовые сборы необходимо, поскольку рост цен на аэропортовые услуги смогут пережить далеко не все перевозчики.

Скорее всего, чиновники и ряд крупных аэропортов придут к неформальному соглашению о приемлемом росте ставок. А для того чтобы участники рынка стали более сговорчивыми, ФАС может выписать им несколько внушительных штрафов.

ТЕМАТИЧЕСКИЕ СТРАНИЦЫ **РБК+**
РАСПРОСТРАНЯЮТСЯ ТОЛЬКО СОВМЕСТНО С ГАЗЕТОЙ РБК

НЕЛЕГКОЕ БРЕМЯ

НА РЫНКЕ КРЕПНЕТ ТЕНДЕНЦИЯ К УВЕЛИЧЕНИЮ ДОЛИ ЛЕГКИХ ВИНТОКРЫЛЫХ МАШИН, ЧТО НЕВЫГОДНО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ВЕРТОЛЕТОСТРОИТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ СИЛЬНЫ В ТЯЖЕЛОМ КЛАССЕ. **МИХАИЛ КУКУШКИН**

ФОТО: СЕРГЕЙ ПИВОВАРОВ/РИА НОВОСТИ

Российское вертолетостроение, которое считается самым благополучным и коммерчески успешным участком авиационной промышленности, третий год подряд снижает объемы производства. При этом сокращается и портфель заказов на российские вертолеты, что обещает отрасли обострение проблемы занятости в будущем. Все изготовленные вертолеты российских типов находят покупателей либо среди отечественных силовиков из Минобороны или МВД, либо за рубежом, где их тоже в основном закупают военные ведомства.

Российские коммерческие компании практически перестали приобретать новые винтокрылые машины отечественного производства и только время от времени перепродают друг другу воздушные суда, бывшие в употреблении.

Коммерческий вертолетный парк России тем временем растет, но исключительно за счет поставок из-за рубежа. Структура этого парка тоже меняется. Если традиционно в нем преобладали машины тяжелого класса, то теперь покупательские предпочтения отданы легким вертолетам. К началу этого года количество тяжелых и легких машин, зарегистрированных в нашей стране, сравнялось. Российских вертолетостроителей такая тенденция не радует. Традиционно они сильны именно в тяжелом классе, а легкие вертолеты — это хлеб западных конкурентов.

Холдинг «Вертолеты России», объединяющий всех производителей такой техники в нашей стране, отчитываясь несколько недель назад за 2015 год, сообщил, что поставить заказчикам удалось 212 вертолетов, или на 59 (21,8%) меньше, чем в 2014 году. Предыдущее десятилетие в целом было для российских вертолетостроителей весьма удачным. С 2004 по 2012 год производство вертолетов выросло в 3,5 раза (эта цифра фигурирует в публичных документах «Вертолетов России»). Однако в последние годы тенденция изменилась. В рекордном 2012 году холдинг отправил заказчикам 290 вертолетов, в 2013-м — 275, а в 2014-м — 271.

Портфель твердых заказов по итогам 2015 года тоже сократился довольно заметно — на 9,5% (до 494 единиц). То есть при нынешнем темпе выпуска холдинг обеспечен работой на два с половиной года вперед, что не очень много для такого масштабного и инерционного производства. А при полной загрузке производственных мощностей (300–350 вертолетов в год) «Вертолеты России» и вовсе могли бы «расправиться» со всеми заказами года за полтора.

При этом с финансовой точки зрения отрасль и объединяющий ее холдинг по-прежнему весьма успешны. По словам генерального директора холдинга «Вертолеты России» Александра Михеева, за 2015 год выручка увеличилась на 29,5% и составила 220 млрд руб. Показатель EBITDA увеличился на 39,5%, до 65,6 млрд руб. Секрет роста выручки при падении физических объемов продаж прост: это большая доля экспортных контрактов в твердой валюте и снижение курса рубля — «Вертолеты России» несут основные издержки (а также ведут отчетность) в национальной валюте.

Что касается падения физических объемов, которое не может не волновать руководство холдинга, Михеев отметил, что оно «связано с общемировой тенденцией перенасыщения рынка и, как следствие, падением спроса на продукцию».

Действительно, крупнейшие западные вертолетостроительные компании тоже сообщили о снижении продаж в 2015 году. Европейская Airbus Helicopters отчиталась о сокращении поставок в 2015 году на 16% (в штуках) по сравнению с результатами 2014 года, которые, в свою очередь, были хуже итогов 2013-го. Схожие результаты опубликовала и американская Bell Helicopter: продажи 2015 года заметно ниже, чем годом раньше. Компания ожидает, что в 2016 году спад продолжится, и надеется на некоторый рост продаж лишь в 2017 году.

У этой мировой тенденции есть неприятные для «Вертолетов России» нюансы: падение спроса отмечается для вертолетов тяжелого класса, особенно военного назначения. То есть именно на те машины, которые составляют основу продуктовой линейки российского холдинга. В то же время изготовители небольших вертолетов коммерческого назначения спада не отмечают. Американская компания Robinson Helicopter, специализирующаяся на небольших и очень популярных среди пилотов-любителей 4–6-местных машинах, рапортовала об увеличении своих продаж в 2015 году на 5,5%.

Тенденции российского рынка и тут следуют за общемировыми. Число легких вертолетов в нашей стране растет, но, поскольку российская промышленность не предлагает машин, сопоставимых по дешевизне и простоте эксплуатации с Robinson, российский парк легких вертолетов пополняется за счет экспорта.

Правда, в связи с падением рубля, который так способствует экспорту «Вертолетов России», импорт стал весьма накладен и сильно сократился по сравнению с прошлым годом. На начало 2016 года в реестре гражданских воздушных судов России числилось чуть больше 2,6 тыс. вертолетов — практически столько же, что и годом раньше. В 2015 году реестр пополнился 36 импортными машинами (в 2014-м — плюс 129 вертолетов). Среди них фигурируют воздушные суда легкого и среднего классов всех основных западных вертолетостроительных фирм: европейских Airbus Helicopters и Finmeccanica Helicopters, американских Bell и Robinson. Примечательно, что новых вертолетов российского производства в реестре не появилось ни одного.

Судя по всему, руководство «Вертолетов России» делает ставку на сохранение своих позиций в зарубежных странах, а не на усиление их на российском рынке.

В ПОЛЕТ ЗА НЕФТЬЮ

В декабре 2014 года глава ОАО «НК «Роснефть» Игорь Сечин, генеральный директор госкорпорации «Ростех» Сергей Чемезов и глава группы Finmeccanica Мауро Моретти подписали соглашение о стратегическом партнерстве, в рамках которого планировалось наладить производство в России итальянских вертолетов AW189 (с постепенным увеличением локализации до 50%). Цена вопроса — $3 млрд за 160 машин со сроком поставки до 2025 года.

В июле 2015 года «Роснефть» вошла в уставный капитал компании Helivert — совместного предприятия Finmeccanica и «Вертолетов России». Доли в СП распределились так: Finmeccanica — 40%, «Вертолеты России» и «Роснефть» — по 30%. Тогда же был подписан контракт на поставку первой партии вертолетов AW189 «Роснефти» в количестве десяти штук, которые должны были быть изготовлены в Италии (поставка — с конца 2015 по 2017 год), за скромную по сравнению с общим размахом проекта сумму $173,24 млн. Однако юридически обязывающих контрактов до сих пор не подписано. Кроме того, нет информации о двух первых вертолетах из законтрактованной партии, которые должны были быть доставлены «Роснефти» до конца 2015 года.

РОССИЙСКИЙ ВЕРТОЛЕТ НАПУГАЛ АФРИКАНЦЕВ

Неприятным сюрпризом завершился в прошлом году десятилетний опыт авиакомпании «ЮТэйр» по организации вертолетных работ с территории Южно-Африканской Республики. В 2005 году там было создано дочернее предприятие UTair SA, базирующееся в аэропорту Лансерия. Оно специализировалось в основном на обслуживании гуманитарных операций в соседних африканских странах по контрактам с ООН и другими международными организациями. Лансерия использовалась для обслуживания техники, где была развернута база материально-технического обеспечения и обучения персонала. К началу 2015 года там базировались восемь вертолетов Ми-8.

В марте 2015 года авиационные власти ЮАР отказались продлить регистрацию типа для вертолета Ми-8 (который до этого фигурировал в местном авиареестре на протяжении десяти лет). Вместо этого они запустили процедуру лишения регистрации, которая завершилась месяц спустя решением, запрещающим эксплуатацию Ми-8 на территории ЮАР. Африканские чиновники сочли его военной, а не гражданской машиной. Руководство UTair SA доказывало, что используемые компанией вертолеты изначально выпущены в гражданской версии, но ничего не добилось. Неофициальная версия гласит, что власти забеспокоились, как бы вертолеты не попали в какие-нибудь «неправильные руки» в случае беспорядков в ЮАР.

ДЕЛОВОЙ РАЗГОВОР

СПАД В БИЗНЕС-АВИАЦИИ ВЫЯВИЛ РАНЕЕ НЕ СВОЙСТВЕННУЮ ЭТОМУ СЕГМЕНТУ РЫНКА ТЕНДЕНЦИЮ К ОПТИМИЗАЦИИ ИЗДЕРЖЕК. **АННА НАЗАРОВА**

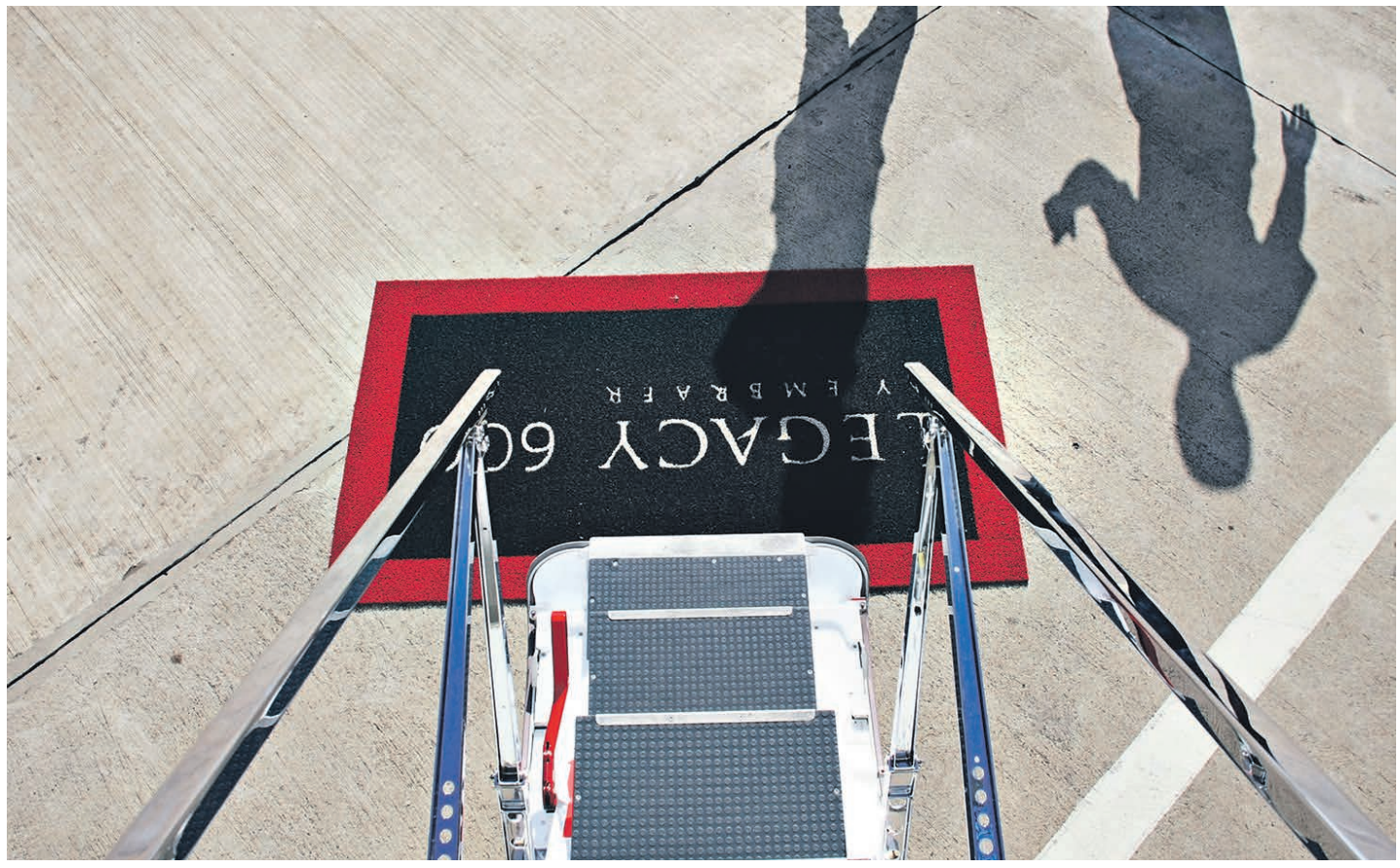

ФОТО: GETTY IMAGES RUSSIA

Предприниматели стали летать на бизнес-джетах не намного реже, однако изменились их предпочтения. Больше стало полетов на внутренних направлениях, для чартеров арендуются менее респектабельные самолеты. Лишь собственники бизнес-джетов из списка Forbes и в кризис продолжают летать и обновлять собственный парк, не считаясь с тратами.

В силу объективных причин на российском рынке бизнес-авиации работают только три индикатора его состояния: объем парка бизнес-джетов, количество бизнес-чартеров и ситуация на вторичном рынке. Важный производственный фактор — финансовые показатели, по которым здоровье бизнес-авиации диагностируют в США, Европе и Бразилии, — в России отсутствует. Это объясняется тем, что бизнес-джеты ни в СССР, ни в современной России никогда не выпускались. Если же вернуться к реальным российским факторам роста, то по состоянию на 2016 год суммарный парк бизнес-самолетов составляет порядка 400–500 машин. Более точную цифру назвать нельзя, так как в стране не существует подобной статистики: лишь два десятка бизнес-джетов зарегистрированы в России, в то время как остальные четыре с половиной сотни — в Европе и офшорных зонах. Для того чтобы понять, много это или мало, достаточно сказать, что в США парк бизнес-джетов составляет 17 тыс. машин, и практически все они летают с американской регистрацией. Для сравнения: в Китае — 300 бизнес-самолетов.

ИСТОРИЯ С ГЕОГРАФИЕЙ

За последние несколько лет объем российского парка остается практически неизменным. Это не означает, что новые бизнес-джеты не покупают, просто сделки купли-продажи чаще нацелены на обновление, а не на пополнение парка.

Вторым и наиболее чувствительным индикатором рынка выступают бизнес-чартеры — нерегулярные коммерческие рейсы, выполняемые на бизнес-джетах. Пассажирами чартерных рейсов, как правило, являются владельцы сетевого бизнеса, топ-менеджеры крупных компаний, которые при ухудшении экономической конъюнктуры пересаживаются в премиальные классы регулярных авиалиний, а также представители Русской православной церкви. По этой аудитории эксперты и составляют географию полетов бизнес-авиации.

Согласно данным немецкого аналитического агентства WingX Advance, Москва каждый месяц входит в топ-5 популярнейших направлений европейской бизнес-авиации. Лидирующие позиции она, как правило, делит с Лондоном, Парижем, Женевой и Ниццей. Правда, за последний год позиции российской столицы сильно пошатнулись: если полтора года назад она была неизменным лидером списка, то сейчас занимает четвертое-пятое место. Наибольшее падение за последние полгода было зафиксировано WingX Advance в декабре 2015 года — минус 24,8%, когда ситуацию не выправили даже предстоящие новогодние праздники.

Если говорить непосредственно о российском трафике, то рейтинг популярных городов будет выглядеть следующим образом. Согласно статистике одного из крупнейших операторов российского рынка Emperor Aviation, по итогам 2015 года самым популярным направлением стала Ницца с 15,5% от суммарного объема чартерных рейсов, совершенных в/из Москвы. Лидирующую позицию среди российских пассажиров Ницца удерживает не менее десяти лет. Второй по популярности маршрут — Женева (10%). Третье место осталось за Олбией, расположенной на Сардинии; на ее долю пришлось 9%. С некоторым отставанием за ними следуют Карловы Вары (7,6%) и Цюрих (7,3%).

По оценке Дмитрия Петроченко, руководителя портала о деловой авиации Bizavnews.ru, в 2015 году доля международных рейсов упала на 25%, однако объем общего трафика практически остался прежним. Эксперт объясняет это приростом внутреннего российского трафика как минимум на 14%.

Схожую тенденцию отмечают и в компании Emperor Aviation. Согласно статистике оператора, особенно отчетливо рост внутренних направлений прослеживался летом 2015 года, когда доля рейсов по локальным маршрутам составила 34% (против 26% летом 2014-го). Положительную статистику рейсов в первую очередь обеспечили курортные Сочи и Симферополь. В сентябре наблюдался интерес к Владивостоку, где проходил Восточный экономический форум. Октябрь 2015 года ознаменовался резким взлетом внутреннего трафика в Сочи, где проходили сразу два крупных международных мероприятия — российский Гран-при «Формулы-1» и музыкальный фестиваль «Новая волна». Тогда курортный Сочи принял 28% от общего числа чартерных рейсов на бизнес-джетах, став абсолютным лидером месяца и вытеснив из тройки популярных направлений Ниццу.

ДИКТАТУРА ПОКУПАТЕЛЯ

Эксперты сходятся во мнении, что сегодня главный тренд на чартерном рынке бизнес-авиации — оптимизация затрат. Большинство клиентов пересели в средний и малый классы бизнес-джетов, на рынке появилось достаточно большое количество предложений на чартеры от прямых владельцев самолетов, считает Дмитрий Петроченко. Аналогичное мнение высказывают в Emperor Aviation: по итогам 2015 года рейтинг самых популярных бизнес-джетов возглавил самолет суперсреднего класса Embraer Legacy 600/650, доля которого составила 10%. Следом за ним чартерные пассажиры голосовали кошельком за самолет среднего класса Cessna Citation XLS (9%) и Challenger 605 (8,5%).

Спрос на большие и дорогие дальнемагистральные самолеты начал незначительно снижаться — на 5–7%. Тормозящим механизмом, препятствующим серьезному спаду спроса, выступают так называемые государственные полеты, совершаемые в интересах газовой, нефтяной и «рособоронэкспортной» отраслей. Тем не менее переизбыток предложений по дальнемагистральным бизнес-джетам привел к снижению стоимости их летного часа в среднем на 12%, до отметки чуть ниже €5 тыс.

По оценке Ивана Веретенникова, директора по продажам компании ArcosJet, специализирующейся на купле-продаже новых и бывших в эксплуатации самолетов, условия вторичному рынку бизнес-джетов по-прежнему диктуют покупатели. «Они могут выбирать из широкого ассортимента бизнес-джетов с небольшим налетом и в хорошем состоянии, а продавцам приходится привыкать к новым реалиям, где любое адекватное предложение стоит рассматривать очень серьезно, — рассказывает Иван Веретенников. — Мы в основном работаем с самолетами большого и дальнего класса — Bombardier Challenger и Global, Embraer Legacy, Gulfstream, Dassault Falcon — и наблюдаем оживление даже в России и СНГ, несмотря на не лучшую ситуацию в экономике. Видимо, шок и неопределенность до какой-то степени прошли, и все стороны процесса свыклись с новыми условиями».

В ArcosJet считают, что для многих собственников подходит время обновлять парк, так как со времен первого джет-бума прошло уже больше десяти лет, тем более что лучшую возможность для покупки, чем сейчас, сложно представить.

Эксперт отмечает большой потенциал для торговли джетами между странами БРИКС. Бразилия может служить «донором» легких самолетов, которых в стране великое множество. В свою очередь, некоторые владельцы в Китае и России рассматривают возможность продажи новых дальних джетов и переход на более легкие. А Индия — при условии изменения законодательства — готова приобретать машины любых классов. Экономика этой страны растет, в то же время транспортная инфраструктура здесь не развита, «работает» также фактор относительной новизны. Возможно, в скором времени сделки между покупателями и продавцами из этих стран составят значительную часть общемирового оборота.

РЕКЛАМА

WELCOME TO OUR WORLD

ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В НАШ МИР

В сердце самых экстремальных миссий находятся исключительные мужчины, готовые доверить свою безопасность только самым высококлассным инструментам. В сердце самых экстремальных миссий находятся часы Breitling Avenger. Объединяя мощь, точность и функциональность, модели Avenger отличаются своей сверхпрочной конструкцией и водонепроницаемостью на глубине от 100 до 3000 метров. Это настоящие инструменты для профессионалов, которые оснащены механизмами с автоподзаводом, сертифицированными Швейцарским институтом хронометрии (COSC), что является высшим эталоном надежности и точности, основанным на международных стандартах. Добро пожаловать в мир ежедневных рекордов. Добро пожаловать в мир Breitling.

AVENGER BLACKBIRD

BREITLING.COM

BREITLING
1884

INSTRUMENTS FOR PROFESSIONALS™