



Минувшие семь дней оказались достаточно скучными и не баловали нас обилием отраслевых новостей. Производители стали понемногу готовиться к главному событию – североамериканской NBAA: нужно «подтянуть» действующие программы, чтобы предстать перед публикой во всей красе.

Самим ярким событием недели можно считать продажу Landmark Aviation, которую оценили в \$2 млрд. Если сделка состоится, то британская BVA Aviation Plc станет крупнейшим провайдером услуг деловой авиации с почти двумястами комплексами по всему миру. До официального одобрения сделки в BVA Aviation никак не комментируют будущее Landmark Aviation как бренда, ограничиваясь лишь общими фразами о стратегической и финансовой выгоде нового приобретения. Но скорее всего, бренд сохранится аналогично Signature Flight Support, что позволит сохранить нынешних клиентов компании и сделать поглощение безболезненным для Landmark Aviation.

А вторая новость касается горячо любимого многими бренда Piaggio. Итальянского там уже не осталось. Инвестиционный холдинг Mubadala (ОАЭ) выкупил оставшиеся 1,95% итальянского авиапроизводителя Piaggio Aero у Пьеро Феррари – последнего итальянского владельца известного бренда. Таким образом, Mubadala стал стопроцентным владельцем Piaggio Aero. И вот теперь вопрос – как все это отразится на программе Avanti Evo? Что ожидает известный бренд пока неизвестно, впрочем, новые собственники неоднократно говорили, что возможно реструктуризируют бизнес в пользу «беспилотной линии».



Gulfstream IV – тридцать лет в воздухе

В сентябре Gulfstream Aerospace отмечает важную веху в своей истории. 30 лет назад в воздух поднялся легендарный GIV, который дал жизнь популярному и в наше время G450

стр. 17



Сверхзвуковой джет становится реальностью

Американская Aegion Corp, которая совместно с Airbus разрабатывает сверхзвуковой бизнес-джет AS2, назвала предполагаемую дату сертификации – вторая половина 2023 года

стр. 18



Зеленый свет бизнес-авиации в Крыму

Правительство РФ вместе с властями Крыма и Севастополя должно представить предложения по формированию благоприятных условий для приема и обслуживания в аэропортах полуострова воздушных судов, принадлежащих частным владельцам

стр. 19



Lindbergh Card презентовали в России

Компания Air Charter Service (ACS) презентовала в Москве широкой российской публике свой относительно молодой дивизион Empyrean, занимающийся карточными программами, и его топ-новый продукт Lindbergh Card

стр. 20

ПРЕДСТАВЛЯЕМ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ

G500 и G600



Gulfstream

«Меридиан» получил Challenger 605

В сентябре авиакомпания «Меридиан» завершила процедуры освоения нового типа ВС – Challenger 605 и внесения в сертификат эксплуатанта самолета с бортовым номером EI-TAT. Базирование воздушного судна EI-TAT осуществляется в аэропорту «Бугульма».

Как рассказали BizavNews в компании, воздушное судно зарегистрировано в реестре Ирландии и эксплуатируется авиакомпанией «Меридиан» по Межправительственному соглашению, заключенному между ирландскими и российскими авиационными властями. Авиационными властями Ирландии проведен аудит авиакомпании для подтверждения безопасной эксплуатации и поддержания летной годности ВС.

При прохождении процедуры освоения типа «Меридиан» инициировано и получено одобрение АУЦ CAE Dubai. Совместно с инспектором Росавиации проведен аудит центра и учебных программ.

«Успешно функционирующая интегрированная система управления безопасностью полетов и менеджмента качества совместно с нацеленностью каждого работника «Меридиан» на результат, позволили эксплуатанту пройти все необходимые процедуры в намеченные сроки и с высоким уровнем качества» - комментирует генеральный директор компании Владимир Лапинский.

В настоящее время «Меридиан» является единственным авиаперевозчиком на территории СНГ и третьим – вне границ Евросоюза, способным предложить свои услуги по поддержанию летной годности собственникам и эксплуатантам АОН воздушных судов европейской регистрации, а также зарегистрированных в реестрах Бермудских и Каймановых островов, острова Мэн, Арубы и Мальты. Парк компании также состоит из G450, Hawker 750 и Ту-134.



Тел./Факс: +7 (812) 240-0288
Моб.: +7 (964) 342-2817

SITA: LEDJPHX; AFTN: ULLLJPHX
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Не улететь бы в «черный список»

Российская авиация готовится к экзаменам. В конце октября в нашу страну прибудут инспекторы Международной организации гражданской авиации (ИКАО), которые проведут масштабную проверку нашей летной системы - от профессиональной подготовки чиновников до методов работы каждой авиакомпании, пишет Российская газета. Главное, не попасть в «черный список», говорят эксперты.

И такой документ действительно существует. В него входят страны, которые как раз не прошли аудит. В основном там африканские страны, но есть и наши соседи по СНГ (Казахстан, Киргизия). «Черный список» страшен тем, что дает право Европейской организации по контролю воздушного пространства самостоятельно принимать решения о закрытии своего неба для небезопасных авиакомпаний, напомнил президент Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта Владимир Тасун. Причем небо закрывают надолго - до следующей проверки, которая проходит раз в несколько лет.

Если ничего экстраординарного не случится, то проверку Россия должна пройти, отметил Тасун. Главным их результатом должна быть минимизация

числа авиаинцидентов, увеличение безопасности полетов. Мнение инспекторов важно еще и для участников авиарынка, ведь никто не захочет выполнять совмещенные рейсы (код-шеринг) в рамках альянсов перевозчиков с небезопасной авиакомпанией. Следовательно, и скидок, которыми увлекают пассажиров, не будет.

После проверки ИКАО тоже расслабляться не стоит, на кону жизни людей. Внутренние экзамены должны проводиться постоянно, добавляют эксперты. В связи с этим Ространснадзор предлагает как можно скорее продлить действие постановления правительства о стимулировании проверок пригодности пилотов во время полета. Ведь эти проверки дают очень неплохие результаты. Например, в последнее время резко снизилась аварийность на регулярных рейсах коммерческой авиации, говорит замглавы Ространснадзора Владимир Черток.

Проверять пилотов намерены и в частной авиации. По словам экспертов, основная причина аварийности таких самолетов – сознательное нарушение пилотами законодательства по безопасности полетов.



Фото: Дмитрий Петроченко

GROUP
FBO SHEREMETYEVO
FBO PULKOVO

**ПОЛНЫЙ
КОМПЛЕКС
УСЛУГ**

ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ПРОДАЖ
+7 (495) 981 38 26

Шереметьево & Пулково

- Терминалы бизнес-авиации
- Обеспечение полетов
- Хранение воздушных судов
- Вертолетный трансфер в аэропорт
- Наземное обслуживание

a-group.aero

Aurora - новый интерьер для Caravan

Интерьер, названный Aurora, предназначен для самолетов серии Cessna Caravan 208 и 208В. Оснащенный функциональностью и удобствами высочайшего класса, интерьер превращает утилитарный самолет в средство совершения комфортабельных путешествий. Команды инженеров и разработчиков интерьеров Wipaire работали совместно над созданием шкафов и диванов, которые, согласно компании, получились долговечнее и легче, чем у конкурентов, сообщает Privat.aero со ссылкой на aero-news.net.

«Cessna Caravan признаны одними из лучших рабочих самолетов в мире за последние 30 лет», - прокомментировал Чак Виплингер, президент и главный операционный директор Wipaire, Inc. «Однако несправедливо обозначать Caravan и Grand Caravan исключительно рабочими лошадками. Прозванный

«швейцарским армейским ножом небес», Caravan может быть преобразован в роскошный самолет с помощью нашего интерьера. В то время, как в прошлом мы переоборудовали множество машин этой серии в бизнес версии, до последнего времени мы не могли предлагать такое оснащение в рамках планов стандартного оснащения».

Для Cessna 208 Caravan интерьер доступен в двух конфигурациях салона, на шесть (клубная) и на восемь пассажиров. Для Cessna 208В Grand Caravan предлагается сразу четыре – на восемь пассажиров с полной загрузкой, на восемь пассажиров с клубной конфигурацией в передней части и два варианта на восемь пассажирских кресел клубным расположением в кормовой части салона, отличающихся расположением шкафов.



УХОД ЗА ИНТЕРЬЕРОМ И ЭКСТЕРЬЕРОМ ВАШЕГО БИЗНЕС ДЖЕТА

- КАЧЕСТВО
- ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД



ЧЛЕН
ОБЪЕДИНЕННОЙ
НАЦИОНАЛЬНОЙ
АССОЦИАЦИИ
ДЕЛОВОЙ
АВИАЦИИ



МОСКВА. АЭРОПОРТ "ШЕРЕМЕТЬЕВО"

FAI rent-a-jet построит «мега-ангар»

Немецкий провайдер FAI rent-a-jet AG (входит в FAI Aviation Group) анонсирует проект строительства очередного ангарного комплекса, который станет самым большим для компании, активно осваивающей рынок ТОиР. Новый комплекс будет построен в «родном» аэропорте Нюрнберга и позволит разместить три лайнера класса ACJ/BBJ. Общая площадь объекта составит 9000 кв.м.

Работы планируют начать уже в марте и закончить к середине лета. Для FAI rent-a-jet – это второй крупный объект за последние два года. Весной 2014 года компания успешно запустила инфраструктурный проект в аэропорту Нюрнберга, получившего название Hangar 7 (всего планируется построить три

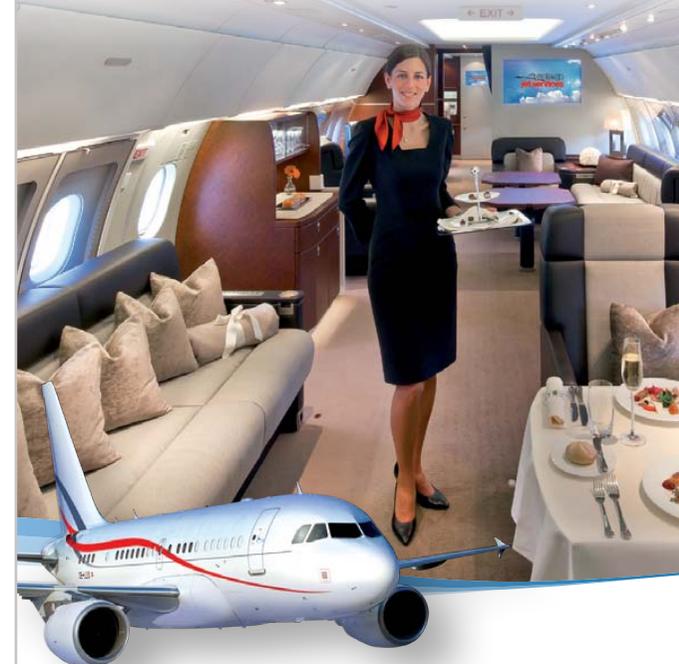
комплекса). Общий объем инвестиций в объект составил более \$3,4 млн., а рассчитан комплекс на обслуживание бизнес-джетов различных классов (площадь 5100 кв. м, перрон 4300 кв.м.). Кроме этого, Hangar 7 объединен с ФВО и имеет собственную рулежную дорожку, соединенную непосредственно с ВПП.

В настоящее время дочерняя компания FAI Technik имеет сертификат Part145 и возможность работы с зарубежными реестрами, включая Каймановы острова и Бермуды. В новом центре клиентам предлагается как базовое техническое обслуживание, так и линейное. Первых клиентов компания приняла в апреле 2014 года.



ВЫ ВЫБИРАЕТЕ ЦЕЛЬ.
МЫ ПОЗАБОТИМСЯ ОБО ВСЁМ ОСТАЛЬНОМ.

tyrolean
jet services



» ПРЕВЫШЕ ВСЕХ ОЖИДАНИЙ

НАШ ФЛОТ ACJ:

1 ACJ318ER

2 ACJ319



» Tyrolean Jet Services » A-6020 Инсбрук Аэропорт / Австрия
» Тел +43 512 22577 15 » Факс +43 512 22577 21
» sales@tjs.at » www.tjs.at

Al Jaber Aviation планирует выйти на рынок ТОиР

Al Jaber Aviation (AJA) последним из крупных операторов Залива анонсирует выход в сегмент предоставления услуг ТОиР. Базирующийся в Абу-Даби (Al Bateen Airport) оператор планирует создать совместное предприятие с европейскими партнерами и приступить к работе в 2018 году.

«Сейчас мы вышли на финальную стадию переговоров с одним из крупных европейских игроков на рынке ТОиР и уже в течение месяца сможем назвать не только имя партнера, но и аэропорт, где планируем построить ангар для технического обслуживания воздушных судов класса АСJ/ВВJ. Мы видим, что на эти типы самолетов есть устойчивый спрос, особенно

в странах Персидского Залива. При этом, мощностей для работ по ТОиР не хватает. В будущем мы планируем добавить в наше портфолио и самолеты Embraer. К услугам наших клиентов будет базовое и линейное техническое обслуживание», - комментирует глава AJA Марк Пьеротти.

Основной конкурент AJA – Falcon Aviation – также анонсировал строительство собственного центра ТОиР в Dubai World Central. При этом ангарный комплекс сможет «принимать» самолеты Airbus A380. Сейчас же Falcon Aviation эксплуатирует небольшой технический центр для вертолетов и джетов малого класса в Al Bateen Airport.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group

**НОВЫЙ ЦЕНТР
БИЗНЕС-АВИАЦИИ В РИГЕ**

**ОТАПЛИВАЕМЫЙ АНГАР
ВМЕЩАЕТ ДО 5 ВВJ's**



БУТИК-ТЕРМИНАЛ



ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ!

www.riga.aero

Air Hamburg получает пятый Legacy

Немецкий оператор Air Hamburg Private Jets получил очередной самолет. Новым бизнес-джетом компании стал 13-местный Embraer Legacy 650 (четвертый самолет данного типа в парке перевозчика), оператор его получил 17 сентября 2015 года. Бизнес-джет (D-AHOX) имеет специально разработанный интерьер, включающий в себя улучшенную систему акустики, беспроводные интернет и телефонию, ЖК-мониторы с 3D режимом и другие дополнительные опции для комфортабельного перелета. Как рассказали BizavNews в компании, поставка следующей, шестой машины ожидается в середине 2016 года.

Как комментирует директор по продажам Air Hamburg Майк Улка, сейчас компания сосредото-

чивается на трех типах воздушных судов – CJ, XLS+ и Embraer Legacy 600/650. Компания поэтапно будет выводить из парка самолеты Citation Bravo, которые, по мнению г-на Улка, старомодны и «сложно продаваемые» через Avinode (95% продаж Air Hamburg осуществляется через Avinode, *прим. BizavNews*), и параллельно ведутся переговоры по седьмому Citation XLS+. Стоит напомнить, что Air Hamburg Private Jets стал стартовым заказчиком новой модели Cessna Latitude.

Общий парк оператора состоит из 20 самолетов: пять Legacy 600/650, шесть Citation XLS+, два Citation CJ3, два Citation CJ2+, два Citation Bravo и по одному Citation 525 и Phenom 300, а также King Air 200.



Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION

Представляем совершенно новый

G650

Dassault и FedEx сядут за стол переговоров

Dassault и FedEx (американская компания, предоставляющая почтовые, курьерские и другие услуги логистики по всему миру) возможно уже в недалеком будущем вновь станут партнерами. На прошлой неделе в рамках работы американского бизнес-форума, посвященного работе с европейскими партнерами, исполнительный вице-президент Dassault рассказал журналистам о продолжении переговоров с FedEx по возможной поставке бизнес-джетов в грузовой конфигурации.

Партнеры уже работали вместе. В 1973 году началась поставка FedEx партии самолетов Falcon 20, которые удачно эксплуатировались вплоть до 1983 года, когда они были заменены на более «крупные» Boeing 727 и Douglas DC-10.

В последние недели контакты между партнерами стали более активными, что подтверждает и глава американской компании Фред Смит. «Мы еще в начале детального обсуждения контракта, но уже

сейчас можем сказать, что готовы заменить наши турбовинтовые самолеты ATR 72, ATR 42 и Cessna 208 Caravan на Falcon. Совместно с французскими партнерами мы постараемся найти оптимальный вариант. Однако говорить будут ли это новые самолеты или мы пойдем по пути конвертации, равно, как и иные детали сделки, преждевременно». Непонятно и о каких конкретных моделях идет речь.

Немного истории. Первую «переделку» Falcon 20 в транспортную машину выполнили по заказу компании FedEx. Основатель FedEx Фред Смит заключил с «PanAm Business Jet» контракт на разработку транспортного прототипа Falcon 20 Cargojet, выполнившего первый полет 28 марта 1972 года. Конверсия включала замену стандартной двери гидравлически поднимаемым грузовым люком, установку усиленного настила пола с такелажными узлами для крепления контейнера объемом 14 куб.м. Компания «Federal Express» закупила 33 Falcon Cargojet.



FORTAERO
Baltic Business / Universe in motion
Aviation Alliance

WWW.FORTAERO.COM

JET PRIVÉ AU PRIX
D'UN HÉLICO

ЧАСТНЫЙ САМОЛЁТ
ПО ЦЕНЕ ВЕРТОЛЁТА

400XT1 // \$5.5M

REPRÉSENTANT OFFICIEL DE NEXTANT AEROSPACE DANS LA CEI ET DES PAYS BALTES
ИЗЪЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ NEXTANT AEROSPACE В СНГ И БАЛТИИ

nextant aerospace

WWW.NEXTANTAEROSPACE.COM
SALES@NEXTANTBAAL.COM
+372 630 00 10

Приморские AS350B3e скоро начнут полеты

В Приморском крае проверили готовность санитарных вертолетов AS350B3e к предстоящим полетам, которые, по словам специалистов, начнутся уже в ноябре 2015 года, сразу же после того, как будут готовы все необходимые документы, сообщает ИА «Дейта». На данный момент все необходимые документы оформлены, медицинское оборудование согласовано с Центром медицины катастроф.

«Все необходимые документы, необходимые для полета уже получены. Получено свидетельство летной годности, что стало одним из самых сложных этапов получения документации. Вертолеты нигде до этого

не летали и они полностью новые» - рассказал о нюансах оформления директор КГУАП «Пластун Авиа» Виталий Юшин.

В Приморье техника поступила в апреле 2015 года, до сих пор проходила процесс сертификации.

Примечательно, что в вертолеты будет установлено медицинское оборудование, закупка которых назначена на конец октября – начало ноября. Сразу после того, как необходимые детали будут установлены в новых вертолетах, они приступят к работе.



THINK BUSINESS*

Иметь лучшее, вы опережаете конкурентов. Насладитесь комфортом, скоростью, безопасностью и надежностью вертолетов Airbus Helicopters. Инвестируйте в EC135

Airbus Helicopters Vostok
119180 Россия, г. Москва
Якиманская наб., д.4, стр.1
Тел.: +7 495 663 15 56
Факс: +7 495 663 15 59
www.airbushelicopters.ru

*думайте о бизнесе

Landmark Aviation оценили в \$2 млрд

Британская компания BVA Aviation Plc (BVA), один из крупнейших в мире провайдеров ТОиР и обслуживания бизнес-джетов, согласился на условия по 100% приобретению Landmark Aviation. Активы Landmark Aviation оценены в \$2,065 млрд. В начале 2016 года акционеры BVA Aviation должны официально одобрить достигнутые договоренности. После этого BVA Aviation Plc станет самым крупным игроком на рынке деловой авиации. Ранее, BVA приобрел главного конкурента Landmark Aviation – Signature Flight Support, которому, впрочем, сохранили бренд.

От Landmark Aviation новым владельцам достанутся 68 собственных FBO (плюс 133 комплекса, доставшихся от Signature Flight Support) и около ста действующих контрактов на управление воздушными судами.

Услуги по ТОиР, которые раньше предоставлял Landmark Aviation, будут доступны через TECHNICAir и CSE Citation Centre – бренды, ранее принадлежавшие Signature Flight Support.

До официального одобрения сделки, в BVA Aviation никак не комментируют будущее Landmark Aviation как бренда, ограничиваясь лишь общими фразами о стратегической и финансовой выгоде нового приобретения. Не секрет, что в последнее время Landmark Aviation испытывал серьезные финансовые трудности и покупка его активов крупной британской группой – единственный выход из сложной ситуации. А BVA Aviation получил еще один козырь в гонке за доминированием на североамериканском рынке деловой авиации.



Международный
Центр
Деловой
Авиации



ОРГАНИЗАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОЛЁТОВ
УСЛУГИ ТЕРМИНАЛА
СТОЯНКА НА ПЕРРОНЕ И В АНГАРЕ
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
ПРОДАЖА ВС
ОРГАНИЗАЦИЯ ЧАРТЕРОВ

Московская Область, г. Жуковский, аэродром «Раменское»

+7 495 548 20 59 (с 9:00 до 18:00)
+7 966 075 11 11 (24 часа)

www.intercba.ru
e-mail: info@intercba.ru

AW609 начал ставить рекорды скорости

На прошлой неделе компания AgustaWestland сообщила, что опытный прототип гражданского конвертоплана AW609 Tiltrotor установил рекорд скорости на 1000-километровом маршруте от точки до точки. Полет дальностью 627 морских миль от завода в Йовил в Великобритании на завод компании в Кашина Коста, Италия, занял 2 часа 18 минут.

Прототип № 2 осуществил вертикальный взлет в Йовил, поднялся на высоту 25000 футов и далее осуществлял полет на крейсерской скорости севернее Саутгемптона, южнее Парижа, через Альпы и Пьемонте в Италии, приземлившись в Кашина Коста, недалеко от Милана.

Итальянский производитель утверждает, что полет

AW609 по этому маршруту более эффективен по времени по сравнению с использованием комбинации автомобиля, вертолета и делового самолета от центров городов. Конвертоплан может обеспечить экономию времени от 30 до 50 процентов в поездках до 700 сухопутных миль (1126 км), по сравнению комбинацией автомобиля, вертолета и бизнес-джета.

В настоящее время AgustaWestland изготавливает опытные прототипы № 3 и № 4 и уже проводит большинство видов летных испытаний, а также продолжает исследовательскую работу с AW609 на своем заводе в Филадельфии. Именно здесь летательный аппарат будет производиться после сертификации FAA, которая ожидается в 2017 году. Компания назначит цену на AW609 в конце этого года.



FIFTY
SKY
SHADES

World Latest
Aviation News

www.50skyshades.com

Piaggio стал арабским

Инвестиционный холдинг Mubadala (ОАЭ) через Abu Dhabi Investment выкупил оставшиеся 1,95% итальянского авиапроизводителя Piaggio Aero у Пьеро Феррари – последнего итальянского владельца известного бренда. Таким образом, Mubadala стал стопроцентным владельцем Piaggio Aero.

Что ожидает известный бренд пока неизвестно. Впрочем, новые собственники неоднократно говорили, что возможно реструктуризируют бизнес в пользу «беспилотной линии». Однако официального сообщения о перспективах компании пока не было.

Сейчас активе Mubadala есть новый завод по производству самолетов Avanti II, расположенный в итальянском Вилланова д'Альбенга (50 миль от Генуи) и небольшой портфель заказов на обновленную версию популярного Avanti – Avanti EVO.

А вот создание беспилотной версии турбовинтового самолета P.180 Avanti II для новых владельцев Piaggio весьма интересная тема, о которой они (Mubadala) неоднократно заявляли. БПЛА получил название P.1HH HammerHead и будет использоваться для разведки и радиоэлектронной борьбы.



 BizavNews

МЕДИА
РЕСУРС
ГОДА

по версии Премии

 JET24

Gama Aviation получила Learjet 75

Британский оператор Gama Aviation сообщает о подписании контракта на управление первым в своем парке бизнес-джетом Bombardier Learjet 75. Самолет будет «прописан» в Центральной Америке и эксплуатироваться в интересах американского клиента Gama Aviation. Как рассказывают в компании, этот клиент уже имеет воздушные суда под управлением Gama Aviation.

Новый Learjet 75 присоединится к флотилии Bombardier в парке Gama Aviation, состоящей из Learjet 45/45XR/60, а также бизнес-джетов семейств Challenger и Global. Сейчас Gama Aviation эксплуатирует более 30 различных типов самолетов в США, Европе, Ближнем Востоке и Китае.

На Learjet 75 установлены двигатели Honeywell TFE731-40BR. Новые двигатели обеспечивают улучшение взлетных характеристик, позволяют уменьшить на 12% необходимую длину взлетной полосы (1353 м) и на 4% уменьшить потребление топлива. Дальность Learjet 75 с четырьмя пассажирами на борту составляет 2040 морских миль на скорости 0,75М, крейсерский потолок — 51 тыс. футов. При этом максимальная скорость составит М=0,81. На сегодняшний день в эксплуатации находятся более сорока Learjet 75.

Напомним, что Gama Aviation Plc. (Hangar8 и Gama Aviation) управляет 144 самолетами в 44 аэропортах пятнадцати стран, предлагая клиентам полный комплекс услуг, включая управление воздушными судами, бизнес-чартеры, покупку/продажу ВС и наземное обслуживание в собственных FBO. Наиболее сильные позиции Gama Aviation Plc. имеет в США, Великобритании, континентальной Европе и на Ближнем Востоке.

Правительственный борт продается

Национальный авиаперевозчик Киргизии Air Kyrgyzstan объявил аукцион по продаже турбовинтового самолета Beechcraft King Air 350 (модификация В300). Как пояснили АТО.ru в авиакомпании, пассажироместимость воздушного судна с серийным номером FL-614 и регистрационным номером EX-00003 составляет семь мест в бизнес-классе. Стартовая цена машины, выпущенной в декабре 2008 г., — 3 млн долл.

В авиакомпании также рассказали, что выставленный на аукцион борт ранее эксплуатировался в Кыргызстане для перевозки первых лиц государства. Решение о продаже воздушного судна принято в

связи с необходимостью приобретения более вместительного самолета; при этом данное ВС «не изношено и почти новое».

Налет Beechcraft King Air 350 составляет 507 ч (442 цикла). Сегодня борт находится в Аугсбурге (Германия) для прохождения очередного техобслуживания у оператора услуг по ТОиР Augsburg Air Service GmbH. Максимальная взлетная масса Beechcraft King Air 350 составляет 6804 кг, максимальная высота полета — 10,6 км, а крейсерская скорость — 487 км/ч. Данный самолет используется преимущественно в авиации общего назначения и как самолет для корпоративных перевозок.



Flexjet переориентируется на Embraer

Американский долевого оператор Flexjet рассчитывает уже до конца месяца получить свой первый бизнес-джет Legacy 500. Эта поставка будет осуществлена в рамках контракта, подписанного в мае текущего года. Тогда компания не стала раскрывать количество заказанных Legacy 500 и Legacy 450, а также сроки поставки. Однако после «заморозки» программы Learjet 85 Flexjet активизировал переговоры с бразильским производителем. И как результат – до конца года оператор планирует ввести в эксплуатацию пять машин Legacy 500, поставки же «младшего брата» Legacy 450 стартуют с июня 2016 года. Впрочем, официального отказа от Learjet 85 от Flexjet пока не поступало.

Изначально принадлежавший канадскому авиапроизводителю Bombardier Aerospace, в конце 2013 года Flexjet был приобретен структурами Кена Риччи, а именно Directional Aviation Capital (DAC). DAC - инвестиционная компания, работающая на рынке бизнес-авиации, которая владеет такими известными в деловой авиации компаниями как Flight Options, Sentient Jet, Nextant Aerospace, Constant Aviation, Everest Fuel Management, Sojourn Aviation, Spinnaker Air и API.

В прошлом году оператор показал устойчивый рост. Как комментируют в компании, удалось достичь поистине фантастических результатов, что еще раз подтверждает правильность выбранной маркетинговой стратегии, особенно в переходный период (на 10% увеличились продажи Jet Card и на 29% – доли в самолетах). А уже в первом квартале 2015 года на 70% увеличилось продажи долей в самолетах и, как прогнозируют в компании, этот тренд должен сохраниться в течение года.

Lufthansa Technik начнет установку «двойного пера»

Немецкий провайдер ТОиР Lufthansa Technik (LHT) стал первой европейской компанией, получившей одобрение на установку новых законцовок крыла «двойное перо» компании Aviation Partners (API) на самолетах Boeing Business Jet. Сертификат EASA для новых законцовок, разработанных совместно API и Boeing, был получен в начале августа 2015 года.

Работы по установке новых законцовок включают добавление наконечника, направленного вниз, а также замену вертикальных наконечников на новые с криволинейной передней кромкой и укрепление внутренней конструкции крыла. Работы занимают 10 дней.

В Lufthansa Technik говорят, что для того, чтобы установить законцовки, команда инженеров должна «усилить некоторые узлы внутренней конструкции самолета, в частности, крыльевые баки». В рамках проекта также выполняются «комплексные задачи раскраски...», чтобы сохранить текущую ливрею самолета.

API два года назад запустил программу модификации для владельцев и операторов BBJ, BBJ2 и BBJ3. Новые законцовки также являются стандартными для всех новых BBJ.



Bell берется за «скоростного» клиента

Почти два десятилетия назад компания Bell в партнерстве с Boeing хотела создать коммерческий летательный аппарат на основе военного V-22 Osprey. Но Boeing решил выйти из этого проекта, и в итоге в 2011 году Bell продал всю программу AgustaWestland.

Теперь американский вертолетостроитель работает над проектом нового конвертоплана, который должен заменить вертолеты UH-60 Black Hawk. «V-280 Valor может получиться достаточно дешевым, чтобы также привлечь бизнес-клиентов», - говорит главный исполнительный директор Bell Helicopter Джон Гаррисон. «Мы входим в нишу, где расходы считаются в целом, чтобы добраться до места назначения, и здесь он может быть очень конкурентоспособным в коммерческом плане».

По словам главы компании, Bell Helicopter уже общался с клиентами о возможности гражданского конвертоплана в рамках обычных опросов рыночного спроса.

Новый V-280 Valor предназначен для перевозки 11 пассажиров и способен пролететь до 800 морских миль при максимальной скорости в 280 узлов. Спроектированный полностью из композиционных материалов, V-280 имеет много систем и конструкторских решений, таких как электродистанционная система управления полетом и некоторые узлы, от нового суперсреднего вертолета Bell 525.

Примечательно, что двигатели V-280 установлены неподвижно, а вместе с винтами поворачивается редуктор. «Мы разработали новую конструкцию трансмиссии, и на 90 градусов поворачивается только редуктор, что позволило разместить двигатели в фиксированном положении», - говорит глава департамента перспективных программ Крис Гейлер.

SKYe SH09 может получить второй двигатель

Швейцарская компания Marenco Swisshelicopter, которая в настоящее время разрабатывает легкий однодвигательный вертолет SKYe SH09, уже начала прорабатывать проект двухмоторного преемника.

Первоначальные летные испытания первого прототипа 2,6-тонного SH09 длилась с октября прошлого года до первой половины 2015 года. За это время проведено несколько часов в полетах на висение и с небольшой поступательной скоростью. Затем полученные данные были использованы, чтобы сконцентрировать ресурсы на доработке второго опытного вертолета.

Сейчас в сборочном цеху идет изготовление компонентов и основных узлов фюзеляжа второго опытного



экземпляра, причем ключевой модификацией станет более «свободная» втулка несущего винта. Мартин Штуки, главный исполнительный директор Marenco Swisshelicopter, говорит, что еще до первого полета первого прототипа было известно о дальнейшей модификации. «Мы хотим добиться от редизайна устойчивой конструкции и снижения сложности узлов», - говорит он.

Второй прототип полетит, скорее всего, в конце 2015 года или в начале 2016 года, при условии успешной проверки новой втулки несущего винта. Затем доработанный узел будет установлен на первом экземпляре вертолета.

Третий летный экземпляр, который будет собран в 2016 году, может быть использован как эталон для стандартизации производства, хотя точные сроки его сборки будут зависеть от возможности процесса сертификации с помощью первых двух прототипов. Сертификация и ввод в эксплуатацию намечены на конец 2016 года, если все «идти очень хорошо», или на 2017 год. Первоначально SKYe SH09 планировалось сертифицировать в 2015 года.

Кроме того, по словам Мартина Штуки, следующим логическим шагом станет двухдвигательная модель. Нынешний планер имеет достаточно пространства для установки еще одного двигателя, так как применяемый Honeywell HTS900-2 мощностью 1020 л.с. (760 кВт) занимает немного места.

«Мы можем легко сделать двухдвигательный вертолет», - говорит г-н Штуки. «Хотя еще одним выбором является высокопроизводительный летающий кран с более мощным двигателем. Но на данный момент мы на 100% сосредоточены на разработке SH09».

Jet Aviation Basel расширяется

Компания Jet Aviation Basel недавно подписала соглашение с администрацией Basel Euroairport о расширении комплекса по комплектации воздушных судов. Это потребовалось для удовлетворения растущего спроса на услуги компании.

Jet Aviation Basel приходится расширять свою производственную деятельность в центре комплектации, где компания производит компоненты интерьеров в и интегрированные системы для интерьеров корпоративных и VIP-самолетов. Расширение будет включать дополнительный ангар площадью 3700 квадратных метров для работ по окончательной отделке и интеграции систем, а также увеличение производственных мощностей в нынешнем столярном цеху. Планируются также инвестиции в оборудование – станки с ЧПУ для цехов сборки и склеивания, а также для окраски. Работы по расширению будут завершены в первом квартале 2016 года.

«Это расширение производства основывается на наших высокотехнологичных возможностях и обеспечивает дополнительные мощности, необходимые для продолжения поставки нашим клиентам продукции высочайшего качества в кратчайшие сроки», - говорит Нейл Сноудон, старший директор по производству Центра комплектации Jet Aviation Basel.

Старший вице-президент центра комплектации Нил Бойл добавляет: «Перспективы нового доступного и весьма удобного места в Basel Euroairport своевременны и идут в соответствии с нашими долгосрочными целями роста. Мы рады инвестировать в эти дополнительные производственные мощности, чтобы поддержать нашу традицию исполнения всех элементов интерьера в своих цехах, где мы способны лучше осуществлять контроль и управлять качеством продукции».

DA62 готовится к поставке

Австрийский производитель Diamond Aircraft в октябре готовится передать клиентам первые двухдвигательные поршневые самолеты DA62. Стартовыми заказчиками стали два неназванных немецких владельца.

«Самолеты первых четырех клиентов – серийные номера от 5 до 9 – предназначены для европейских операторов», - говорит Кристиан Дрис, исполнительный директор австрийской компании. «Самолет с номером 10, который в настоящее время находится на стадии сборки в Винер-Нойштадт, штаб-квартире Diamond, станет первым DA62 для американского рынка. Мы покажем этот самолет на выставке NBAA в ноябре, где он будет представлен как платформа для корпоративных и чартерных полетов».

Этот DA62 останется в Северной Америке, где он будет использоваться в качестве демонстратора для клиентов дочерней компании Diamond Aircraft в Канаде. Американская версия полностью композитного DA62 тяжелее модели, предназначенной для европейского рынка.

В европейском варианте установлены пять пассажир-

ских кресел, и он имеет максимальную взлетную массу чуть менее 2000 кг (4400 фунтов). «Эта модель идеально подходит для европейского рынка», - говорит г-н Дрис. «Так как самолеты свыше такого веса платят сборы за использование воздушного пространства». Сертификация EASA европейской версии была получена на выставке Aero Friedrichshafen в апреле этого года. Стоимость самолета составляет €960000 (\$1,07 млн.), его дальность равна 1300 морским милям (2430 км).

Более тяжелый DA62, который в настоящее время ожидает одобрения FAA, оснащен семью пассажирскими сиденьями, имеет максимальный взлетный вес в 2300 кг и дальность 1280 морских миль. По мнению главы компании, этот самолет стоимостью \$1,25 млн. будет популярен у частных пилотов, а также у корпоративных и коммерческих операторов. Он будет бороться на зарождающемся в США рынке ближнемагистральных авиатакси.

Самолет имеет два 180-сильных (130кВт) дизельных двигателя Austro AE330, разработанных дочерней компанией производителя Austro Engine. DA62 является крупнейшей моделью в линейке Diamond.



Gulfstream IV – тридцать лет в воздухе

В сентябре Gulfstream Aerospace отмечает важную веху в своей истории. 30 лет назад в воздух поднялся легендарный GIV, который дал жизнь популярному и в наше время G450. Разработка скоростной и дальнобойной модели на базе Gulfstream II и Gulfstream III началась в 1983 году, а в 1984 году уже строились четыре опытных самолета. Самым существенным отличием нового самолета от его прототипов стали новые двигатели Rolls-Royce Tay – экономичные, менее шумные, чем в предыдущих моделях, и в то же время более мощные. Кроме того, изменения коснулись фюзеляжа – он стал более вытянутым, в результате чего

появился шестой иллюминатор. Более легкое крыло измененной конструкции позволило повысить аэродинамические показатели самолета, в кабину пилота установили новую авионику с электронно-лучевой индикацией EFIS.

Первый Gulfstream IV поднялся в воздух 19 сентября 1985 г., 22 апреля 1987 года он получил сертификат FAA, и к концу 1991г. было поставлено более 185 самолетов. В сентябре 1992 года появилась усовершенствованная версия – Gulfstream IV SP, более грузоподъемная и улучшенными летно-техническими

характеристиками. Затем по специальному заданию была создана модель SRA-4, разработанная, прежде всего, для военных целей. Этот самолет предназначен для электронного наблюдения и разведки, морского патрулирования, в том числе противолодочного (ASW) медицинской эвакуации, срочной перевозки грузов, поэтому оборудован грузовой дверью, поисковым радаром и самолетным магнитным обнаружителем (MAD). SRA-4 совершает полеты с 1988 года. Обе модели Gulfstream IV SP и SRA-4 установили множество мировых рекордов.

Основная особенность Gulfstream IV – его возможность летать быстро и на большие расстояния, чему способствуют современная авионика, экономичные двигатели и отличная аэродинамика. Роскошный VIP-салон самолета с большими иллюминаторами оборудован удобными мягкими креслами и столиками, имеются спутниковый телефон, VCR, DVD, система AirShow.

Логическим продолжением популярного джета стала модель G450. Самолет Gulfstream G450 является не только лучшим в своем классе крупногабаритным дальнемагистральным самолетом деловой авиации, но и прямым потомком легендарного самолета серии GIV, самого популярного бизнес-джета в мире. К моменту завершения производства серии GIV в 2002 году компания Gulfstream успела выпустить более 500 этих самолетов. Прежде всего следует отметить, что самолет G450 представляет собой полностью переработанный и усовершенствованный вариант того знаменитого бизнес-джета. Он может развивать максимальную эксплуатационную скорость до 0,88 Маха и перевезти восемь пассажиров на расстояние до 4350 морских миль (8056 км) при нормальной крейсерской скорости 0,80 Маха.



Фото: Дмитрий Петроченко

Сверхзвуковой бизнес-джет становится реальностью

Американская Aerion Corp, которая совместно с Airbus разрабатывает сверхзвуковой бизнес-джет AS2, назвала предполагаемую дату сертификации – вторая половина 2023 года. Окончательная сборка самолета, скорее всего, будет проводиться в США. Об этом журналистам рассказал глава Aerion Брайан Баренц. Сейчас рынок AS2 оценен маркетологами компании в 600 машин. В июне 2015 года Совет директоров Aerion санкционировал начало продаж сверхзвукового бизнес-джета AS2 в 2015 году по цене \$120 млн. Первые 50 клиентов получают специальные цены и другие льготы, доступные только для этого первого транша заказов.

«Самолет, который будет летать на скоростях более 1,5 Маха, станет новой эрой деловых перевозок. Первые 10-15 лет «сверхзвуковой» рынок будет исключительно прерогативой весьма состоятельных клиентов, но со временем ситуация изменится. Из дорогой игрушки он превратится в ежедневную необходимость, и здесь мы уже видим среди наших клиентов крупные корпорации, а также, возможно, правительства ряда государств», - комментирует г-н Баренц.

Говоря о силовой установке AS2, Баренц отметил, что Aerion ищет двигатель, который соответствует всем международным экологическим стандартам, прежде всего, по шуму. «У нас уже были плодотворные дискуссии с несколькими поставщиками двигателей. Уже скоро мы приоткроем некоторые моменты наших переговоров», - сказал он.

Учитывая тот факт, что во всех странах мира действует закон о запрете сверхзвуковых полетов над континентальными территориями, своей максимальной скорости самолет сможет достичь не везде. При этом он сможет летать на сверхзвуке над поверх-

ностью океана, а также над государствами, которые обладают обширными малонаселенными территориями. Среди таких стран можно выделить Россию, Канаду и Австралию. В этих странах существует возможность получения специального разрешения на такие полеты.

Компания продолжает расширять инженерную структуру и углублять связи с Airbus Group, с которой заключено партнерское соглашение. Компании участвуют в фазе совместной технической проработки и

уточнения конструкции AS2. Aerion в марте переехал в новый и просторный офис в Рино, штат Невада, который вместит растущее количество сотрудников и обеспечит пространство инженерам Aerion и Airbus для совместной работы. Сейчас компания готовится к новым низкоскоростным испытаниям AS2 в аэродинамической трубе. Тесты будут проходить в сентябре в аэродинамической трубе университета Вашингтона. «Мы уже достигли значительного прогресса в формировании внешнего и внутреннего облика AS2», резюмирует г-н Баренц.



Зеленый свет бизнес-авиации в Крыму

В прошлом месяце в Новороссийске прошло совещание, посвященное развитию транспортной инфраструктуры Юга России. На нем президент РФ Владимир Путин подписал перечень поручений, в том числе касающихся Республики Крым. В частности, до 1 марта 2016 года правительство РФ вместе с властями Крыма и Севастополя должно представить предложения по формированию благоприятных условий для приема и обслуживания в аэропортах полуострова воздушных судов, принадлежащих частным владельцам, в том числе гражданам иностранных государств. Без этого полуостров не сможет привлечь крупных международных инвесторов.

Опрошенные BizavNews игроки рынка бизнес-авиации в целом позитивно относятся к инициативе Владимира Путина. Статистика последнего полугодия ярко иллюстрирует, что внутренний трафик серьезно прибавил и составляет чуть ли не половину всех рейсов бизнес-авиации в России. Однако инфраструктура для обслуживания рейсов деловой авиации на полуострове либо полностью отсутствует, либо находится в достаточно плачевном состоянии. Единственный аэропорт, который активно работает с бизнес-джетами – Симферополь, но и там присутствует лишь самый «необходимый набор» для работы с деловым пассажиром.

По мнению Павла Захарова, управляющего директора Jet24, подобную инициативу президента можно только приветствовать. В связи с сегодняшней ситуацией и переориентированием транспортных потоков, в том числе и в сфере деловой авиации, требуется, конечно же, решить массу проблем, как непосредственно возникающих, так и системно сложившихся.

«Хорошо, что федеральные и местные власти понимают необходимость обратить на это внимание. Мы

поднимали данный вопрос на встрече с губернатором Севастополя Сергеем Меняйло (мы ему лично задали его на конференции) в начале сентября во время его визита в Москву для широкой презентация экономического, промышленного и инвестиционного потенциала города в ТПП РФ, и он подтвердил стремление создать современный терминал для бизнес-авиации, который работал бы и в интересах самого Севастополя и Крыма в целом, с учетом развивающихся интенсивных межрегиональных и международных бизнес-связей. Губернатор признал, что пока в интересах бизнес-авиации используются мощности военного аэродрома Бельбек, который ориентирован на другие задачи, и подобный порядок носит временный характер. Рады, что наша заинтересованность также могла повлиять на инициирование заявленных президентом мер. Теперь лишь остается увидеть конкретику и сроки выполнения, чтобы дать окончательную оценку», - прокомментировал Bizavews г-н Захаров.

С ним согласен и глава российской компании TopAvia Денис Мазирка, который считает, что идея достаточно здравая. «Не сомневаюсь, что руководители региона приложат все усилия для ее реализации. Но вопрос стоит немного по-другому. Возможно ли что-то изменить в отношении иностранных компаний, операторов и владельцев частных судов. Готовы ли они будут отправлять туда свои воздушные суда, невзирая на все сложности, имеющиеся на данный момент у России с Европой и США, даже если условия будут созданы. Решится ли вопрос с необходимостью облета украинского воздушного пространства, на пример, при рейсах из московского региона и прочих сложностях, которые имеют место на сегодняшний день. Вот на этом также нужно сконцентрировать внимание», - резюмирует г-н Мазирка.



Мы поговорили и с зарубежными операторами. По понятным причинам они не хотят комментировать данные инициативы, хотя в целом поддерживают их. «Мы очень надеемся, что крымские «противоречия» уже в скором времени останутся в истории, и бизнес будет преобладать над политическими амбициями. Полуостров Крым – это принципиально новый рынок с хорошими возможностями для развития в будущем. Мы внимательно следим за развитием ситуации», - прокомментировал BizavNews на правах анонимности представитель ведущего европейского оператора.

Сейчас основным провайдером услуг для деловой авиации на полуострове является компания «Крым Флайт Сервис», которая осуществляет организационное обеспечение полетов воздушных судов, обслуживание чартерных рейсов и бизнес-авиации. Также компания является генеральным агентом ПАО «Международный аэропорт «Симферополь» по обслуживанию чартерных рейсов и рейсов бизнес-авиации, агентом гостиничных комплексов, транспортных предприятий, топливо-заправочной компании, предприятия бортового питания, зала VIP, предприятий по предоставлению питания на территории Республики Крым.

Lindbergh Card презентовали в России

Компания Air Charter Service (ACS) презентовала в Москве широкой российской публике свой относительно молодой дивизион Etropole, занимающийся карточными программами, и его топовый продукт Lindbergh Card. Карта названа по имени Эрика Линдберга, внука легендарного летчика, пионера авиации Чарльза Линдберга, а сейчас Посла бренда Etropole. BizavNews удалось пообщаться с **Нилом Бекхаузом**, глобальным директором ACS по продаже джет-карт.

Г-н Бекхауз, расскажите, пожалуйста, чем Lindbergh Card отличается от аналогичных продуктов других компаний?

В процессе создания своей карты мы провели обширный анализ существующих и давно зарекомендовавших себя продуктов. Что заставляет людей пользоваться джет-картами? Что им удобно, и что неудобно? Какие преимущества, и какие ограничения имеют традиционные карты. И мы поняли, что большинство

традиционных карт, предоставляя определенные льготы и бонусы, так или иначе ограничивают клиента: одни рассчитаны только на определенный тип самолета, другие предполагают ограниченную географию полетов; покупая определенное количество часов, вы всегда имеете крайний срок, чтобы «вылетать» их, иначе они сгорят или перейдут на следующий период. Согласитесь, что если у вас остался один летный час, который стоит несколько тысяч евро, вы будете вынуждены продлить свою карту на следующий период, даже если она вам уже «до смерти» надоела. Первая задача, которую мы перед собой поставили при создании Lindbergh Card – это избежать всех возможных ограничений и добиться максимальной гибкости продукта.

Другое преимущество – отсутствие фиксированной стоимости летного часа, за счет чего карта обеспечивает лучшее соотношение цена/качество. Ведь на рынке всегда можно найти аналогичный самолет по более низкой стоимости, то есть за свои деньги Вы получите больше полетного времени, что означает, что Вы сможете лететь дальше и использовать больше часов за меньшие деньги.

И все-таки, как это работает?

Здесь все достаточно просто. Мы подготавливаем необходимые документы и открываем трастовый счет от Вашего имени. Вам нужно только подписать договор и внести разовый платеж, установленный банком, на личный счет. По сути, это депозит, предназначенный для оплаты конкретных услуг – в данном случае, услуг бизнес-авиации и всего, что к ней может прилагаться. Кстати, Lindbergh Card не предполагает



продолжение ►

ограничений по выбору воздушного судна, так что если клиенту вдруг понадобилось заказать авиалайнер на 100 человек или грузовой чартер для доставки коллекционного автомобиля, ему не придется оформлять дополнительные договора, он все может оплатить своей джет-картой. Сейчас мы вводим и другие дополнительные возможности для владельцев Lindbergh Card, например, бронирование отелей, заказ трансфера и другие надобности, которые могут возникнуть у них во время путешествия. Вместе с персональной картой клиент получает личного менеджера, который будет доступен круглые сутки и 365 дней в году по любым вопросам, связанным с путешествиями клиента. Как владелец Lindbergh Card, Вы будете иметь широчайший выбор воздушных судов, доступных для полетов в любой точке мира, и поддержку наших специалистов на пяти континентах.

И вот теперь самое главное. Lindbergh Card и трастовый счет принадлежат исключительно клиенту, и он волен делать с ними то, что захочет. Деньги на счету клиента не становятся частью оборотных средств компании, но дают нам дополнительные преимущества при общении с операторами, ведь мы уже заведомо готовы оплатить чартер. Конечно, оператор предпочитает общаться «с деньгами», чем с брокером, который еще должен получить подтверждение от клиента, который еще возможно и не полетит. В случае с Lindbergh card согласование с клиентом происходит коротким сообщением по электронной почте.

Хочу здесь же пояснить, что значит «счет принадлежит исключительно клиенту». В отличие от традиционных карточных продуктов, Lindbergh Card не имеет ограничений ни по времени действия, ни по расходам, нет сгорающих часов или денег в конце периода, как и самих периодов. Вдобавок, нет ника-

ких штрафных санкций. Если клиент решит, что больше не хочет пользоваться нашей джет-картой, то его счет будет закрыт, а остаток будет возвращен ему полностью.

Конечно, существует система лояльности, которая предполагает, что определенный процент из потраченных средств возвращается клиенту, которые могут быть в дальнейшем потрачены также на оплату перелетов, либо переведены от имени клиента в любую благотворительную организацию, которую он назовет. Кстати, так поступает большинство наших европейских клиентов.

А каков минимум, который клиент должен положить на счет, и с какими валютами работает компания?

В настоящее время мы работаем с тремя основными мировыми валютами: американскими долларами, английскими фунтами и евро. Впрочем, мы активно изучаем возможность начала работы и с другими национальными валютами, в том числе и с российским рублем. Хотя здесь существует достаточно много нюансов, связанных с национальным налоговым законодательством и прочими юридическими формальностями. Сейчас первый единовременный платеж должен составлять 50000 в любой валюте – это требование банка. Для каждого клиента наши специалисты проводят аналитику его передвижений на основе его прошлых путешествий, и исходя из этого делают прогноз и выводят некую среднюю сумму, которую рекомендуют держать клиенту на счету и постоянно ее пополнять. Я хотел бы отметить, что Lindbergh Card все-таки продукт для тех, кто летает постоянно. Этим клиентам, если хотите, необходимо больше гибкости и внимания к деталям. Для иных перелетов у нас достаточно других решений.

Дивизиону Empyrean два года, сколько Lindbergh Card уже продано?

Поскольку это не массовый продукт, наш дивизион Empyrean некий закрытый клуб для клиентов, и для нас не самоцель тотальная продажа карт. За два года существования продукта продано около 180 карт в мире. Приоткрою тайну – среди владельцев карт есть и россияне. Я возглавил это направление в марте текущего года. За шесть месяцев рост продаж вырос на 65%. В России мы только развиваем диалог с клиентами. И здесь уже есть позитивные изменения. На «российском направлении» мы прибавили на 25%.

Российский рынок отличается от других, в принципе, как и любой другой. Экономический климат в России немного иной, впрочем, как и менталитет, но в последнее время мы видим интерес к карточной продукции и работаем в этом направлении.

