



Ну вот и заканчивается 2016 год, который можно назвать достаточно неожиданным. Вопреки многочисленным прогнозам, отрасль почувствовала свежий ветер перемен. И пусть о реальном оздоровлении рынка говорить пока преждевременно, позитивные изменения налицо. И для многих производителей уходящий год стал по настоящему знаковым. Впервые в воздух поднялись Bombardier Global 7000, Gulfstream G600 и Cessna Citation Longitude. Начались поставки Dassault Falcon 8X и HondaJet. Летные программы Pilatus PC-24 и Gulfstream G500 выходят на финишную прямую. Вторичный рынок бизнес-джетов в 2016 году зафиксировал небывалый рост, так же, как и инфраструктурные проекты по строительству FBO. 2016 год можно смело назвать годом слияний и поглощений, а также одним из самых успешных для игроков онлайн-рынка.

BizavNews в этом году много работал в России и за рубежом, наблюдая и анализируя. Но самый главный и бесценный бонус для нас – это новые знакомства. Мы посетили более 100 городов, открывая для себя новые рынки, новые традиции, где черпали вдохновение для своих репортажей. И искренне рады, что BizavNews начинают понемногу узнавать не только в Европе. В следующем году мы реализуем несколько информационных проектов, которые, как нам кажется, дополнят информационный контент, вернее сделают его более интересным и разносторонним.

Мы от всей души поздравляем наших читателей с наступающими праздниками и желает реализации всего намеченного.



G600 совершил первый полет

Два других прототипа G600 сейчас готовятся в летно-испытательном центре компании к тестовым полетам, которые начнутся в начале следующего года

стр. 22



Ветер перемен

Рынок деловой авиации Европы в нынешнем году не отличается стабильностью, но первые признаки восстановления уже видны. Об этом нам говорили в Австрии, Швейцарии, Германии и Франции. Но как чувствовал себя рынок Финляндии?

стр. 23



Атмосфера лишена излишнего оптимизма

Сегодня у нас в гостях Президент ГК «АВКОМ» Евгений Юрьевич Бахтин, который расскажет состоянии рынка в минувшем году, насколько скорректировался трафик, и что нас ожидает в ближайшей перспективе

стр. 26



«Крылья Бизнеса» – элегантные и стильные

Идейный вдохновитель премии «Крылья Бизнеса» Михаил Титов рассказал, что ждет гостей 17 февраля на церемонии награждения

стр. 29

Gulfstream G650



Cirrus Vision Jet передан первому владельцу

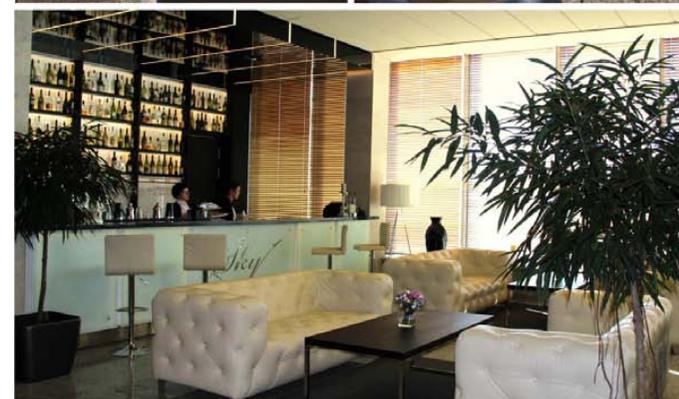
В понедельник, 19 декабря, американский производитель Cirrus Aircraft отметил поставку своего первого реактивного Vision Jet, одновременно показав новый сборочный центр площадью 68000 кв. футов в Дулуте, штат Миннесота. На торжественной церемонии, в которой приняли участие около 800 сотрудников Cirrus и местных официальных лиц, первый владелец Джо Вайзенхант, девелопер коммерческой недвижимости из Арканзаса, присутствовавший со своей женой и шестью детьми, получил ключи от первого серийного самолета.

Генеральный директор Cirrus Aircraft Дейл Клапмайер сообщил присутствующим: «Большинство из вас уже видели Джо, так как этот Cirrus одиннадцатый для него». Джо Вайзенхант в свою очередь сказал, что джет увеличит диапазон работы его компании и

поможет охватить большее количество регионов. Он также поможет сократить число полетов в два раза.

Cirrus Aircraft сообщила о получении сертификата типа FAA на свой сверхлегкий бизнес-джет Vision Jet на выставке NBAA-2016. Бизнес-джет оснащен одним двигателем Williams FJ-33-5A с FADEC. Он способен развивать максимальную скорость полета в 610 км/ч. При этом практическая дальность перелета самолета равна 1850 км, а максимальная высота полета составляет 7600 метров. Самолет поставляется в компоновке, рассчитанной на перевозку семи пассажиров, как подчеркивают в компании – пяти взрослых и двух детей, что делает его по настоящему семейным.

В настоящее время Cirrus имеет в портфеле заказов примерно 600 Vision Jet.



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

SITA: LEDJPXH; AFTN: ULLLJPXH
E-mail: ops@jetport.ru, www.jetport.ru

Новые джеты помогут канадцам

Канадская компания Bombardier ожидает существенного увеличения доходов в период 2018-2020 годы в связи с выходом на рынок нового бизнес-джета Global 7000. Как прокомментировал Президент Bombardier Business Aircraft Дэвид Колеал, выступая на традиционном Дне Инвестора, Bombardier Business Aircraft рассчитывает на дополнительные \$3 млрд. в период стартовых поставок нового джета. Все самолеты до 2020 года уже проданы. Сейчас же производитель продолжает сертификацию Global 7000. С момента первого полета в ноябре 2016 года самолет провел в воздухе 30 часов, выполнив 15 полетов.

В программе летных испытаний примут участие пять прототипов. Четыре самолета в настоящее время находятся в различной степени готовности.

Bombardier планирует передать первый самолет заказчику уже во второй половине 2018 года. Как отмечают аналитики, производитель имеет более 200 заказов на самолеты семейства Global, большая часть которых приходится на 7000. Стоимость самолета в ценах 2016 года составляет \$ 72,5 млн.

Анонс программы семейства ультрадальних бизнес-джетов Global 7000 и 8000 состоялся в сентябре 2016 года. Global 7000 и 8000 имеют одинаковые двигатели GE Passport 20 тягой 16500 фунтов. Global 7000 по размерам больше своего собрата и имеет расчетную дальность 7300 морских миль (10 пассажиров, экипаж из четырех человек и скорость 0,85 Маха). Более короткий Global 8000 будет летать на дальность 7900 миль при тех же условиях, но с восемью пассажирами.



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

LEARJET CHALLENGER GLOBAL

БРОСАЯ ВЫЗОВ



BUSINESSAIRCRAFT.BOMBARDIER.COM

BOMBARDIER

Bombardier, Learjet, Challenger and Global are trademarks of Bombardier Inc. or its subsidiaries. © 2016 Bombardier Inc. All rights reserved.

Jet Aviation провела на GV первый чек 192 месяца

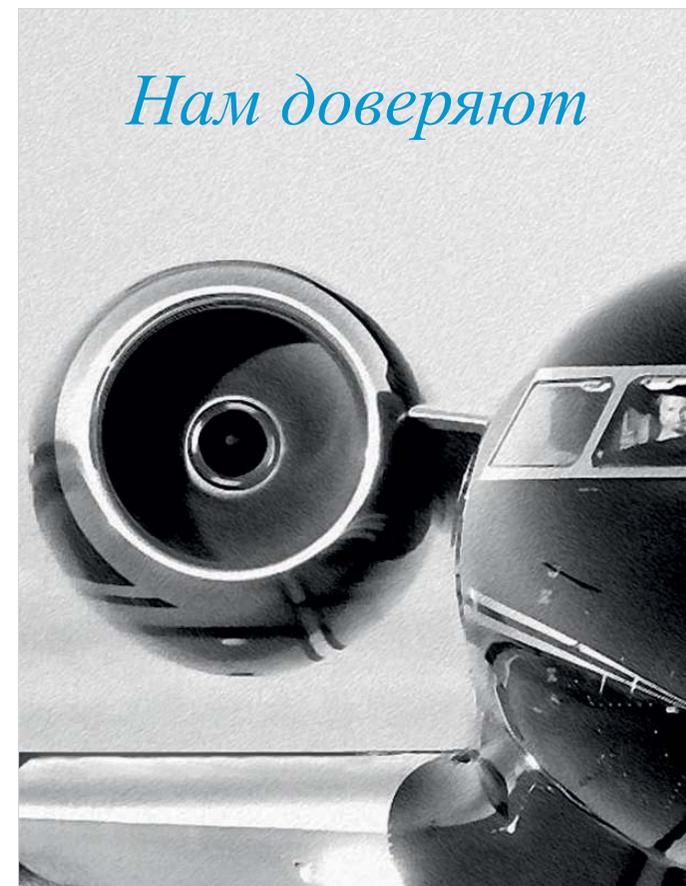
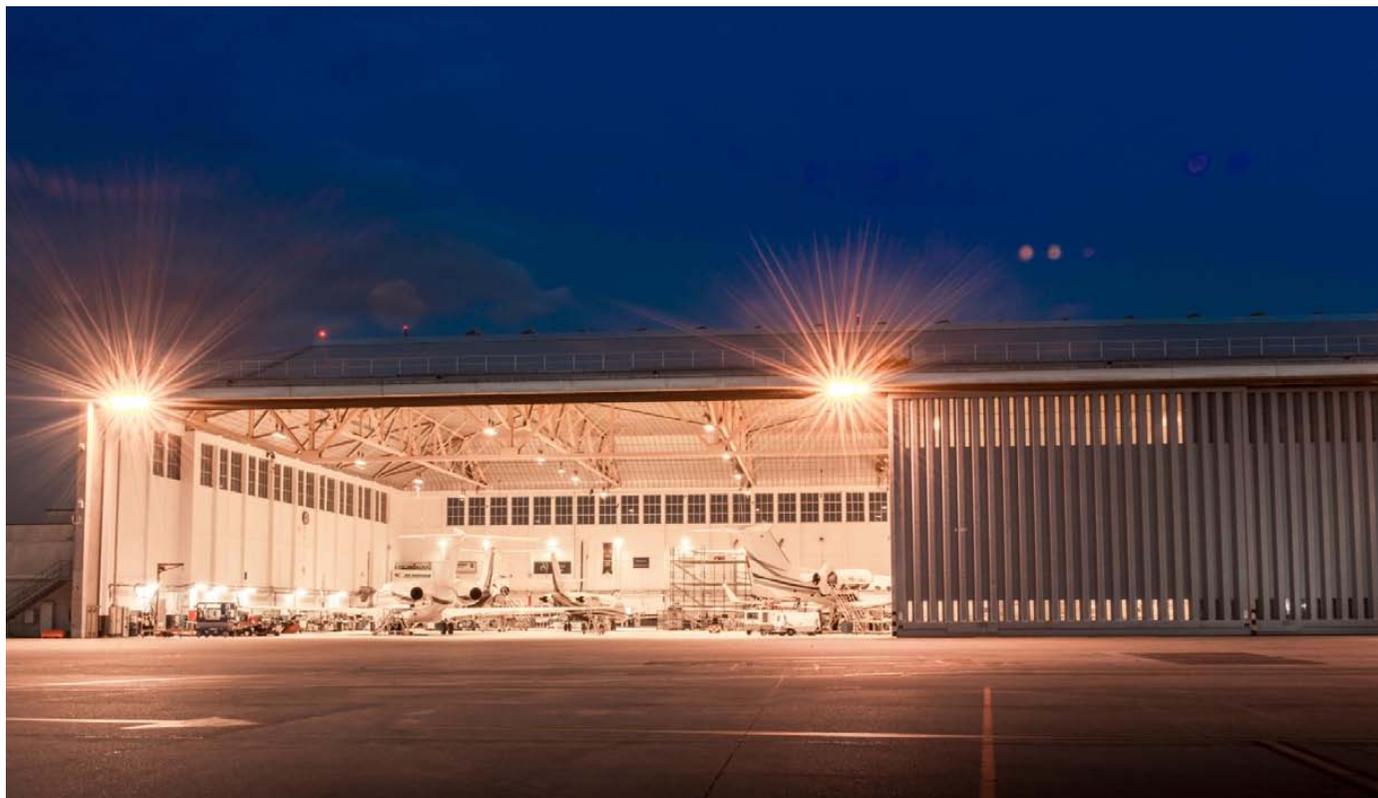
Центр технического обслуживания Jet Aviation в Женеве недавно завершил свою первую 192-месячную тяжелую форму на самолете Gulfstream V.

Первая 192-месячная форма для Женевского центра на Gulfstream V была проведена совместно с выполнением ряда сервисных бюллетеней. Также был проведен полный капитальный ремонт всех основных систем и узлов воздушного судна. Для этого проведен полный демонтаж пассажирского салона и грузовых отсеков, обоих двигателей, ВСУ и пола для осмотра обшивки и силового каркаса фюзеляжа. Кроме этого проведены испытания шасси и струк-

турный осмотр обшивки и силового набора крыльев.

«Такого рода инспекции свидетельствует о нашей всеобъемлющей компетенции в Женевском техцентре», - говорит Сирил Мартинир управляющий директор FBO и центре ТОиР Jet Aviation в Женеве. «Также данный осмотр подчеркивает гибкость, клиентоориентированность нашей команды и приверженность к успешной реализации комплексных проектов».

Чтобы сократить время простоя во время инспекций в техцентре создана специальная группа инженеров для работы в три смены.



SkyClean

профессиональный
авиационный
клининг

ШЕРЕМЕТЬЕВО • ДОМОДЕДОВО • ОСТАФЬЕВО

Всевидящее око

Компания Embraer Executive Jets сообщает об окончании сборки первого бизнес-джета Legacy 500, оборудованного системой Embraer Enhanced Vision System (E2VS) и проекционным дисплеем (head-up display – HUD). Данная комбинированная система повышает ситуационную осведомленность экипажа на всех этапах полета и повышает безопасность в сложных погодных условиях и при низкой видимости.

«Legacy 450 и 500 являются первыми самолетами, которые установили новый стандарт эксплуатационных характеристик в сегменте среднеразмерных бизнес-джетов», - сказал президент и главный исполнительный директор Embraer Executive Jets Марко Тулио Пеллегрини. «В сочетании с технологией электронно-дистанционной системы управления полетом, Embraer Enhanced Vision System обеспечивает инновации ранее доступные только на больших самолетах бизнес-класса».

E2VS состоит из компактного проекционного дисплея, который включен в новую HUD-систему и мультиспектральную систему усовершенствованного видения EVS-3000 от Rockwell Collins. EVS обеспечивает высокоточное отображение, в том числе наземных светодиодных огней. Операторы самолетов, оснащенных системами HUD/EVS, могут летать по специально одобренным заходам в аэропортах по всему миру и использовать более низкие минимумы захода на посадку. «HUD имеет компактный размер, позволяющий легко вписаться в кабину Legacy, и полностью интегрирован с авионикой Rockwell Collins Pro Line Fusion», - сообщили в Embraer.

E2VS предлагается, как дополнительная опция и доступна для новых самолетов и уже находящихся в эксплуатации. Система сертифицирована FAA, EASA и авиационными властями Бразилии.



Rethink Convention.

← EMBRAER

Executive Jets

EmbraerExecutiveJets.com

DC Aviation Al-Futtaim стала лучшим наземным оператором

UAS International Trip Support удостоила DC Aviation Al-Futtaim (DCAF) со штаб-квартирой в Дубае звания лучшей компании 2016 года, предоставляющей услуги по наземному обслуживанию на Ближнем Востоке.

Совладелец/основатель и исполнительный президент Мохаммед Хусари вручил награду операционному менеджеру DCAF, Сюзан Буйтас.

Хольгер Остхаймер, генеральный директор DC Aviation Al-Futtaim, отметил: «Мы очень рады нашей победе в данной номинации. Это стало возможным, благодаря совместным усилиям всего коллектива DCAF. С каждым годом мы повышаем качество обслуживания. Данная награда является наилучшим тому

подтверждением. Кроме того, это станет стимулом для дальнейшего совершенствования нашего сервиса, и мы будем счастливы и в будущем приветствовать как постоянных, так и новых клиентов в нашей компании».

DC Aviation Al-Futtaim является ценным партнером для UAS. Поддерживая свою операционную деятельность на высочайшем уровне, компания стремится к достижению высшего качества во всех ее сферах. Мы рады удостоить DCAF звания «UAS Ground Handler of the Year Middle East 2016» как лучшего хэндлинг-агента на Ближнем Востоке в 2016 году, отметил Мухаммед Хусари, совладелец/основатель и исполнительный президент.





FBO RIGA
A part of Flight Consulting Group



**Ангарное хранение самолетов
по разумной цене**

www.riga.aero

Рынок Ближнего Востока посчитали

Компания Global Jet Capital, поставщик финансовых решений в деловой авиации, провела собственное исследование рынка деловой авиации Ближнего Востока. Его результаты показывают, что в настоящее время в регионе выставлено на продажу около 73 средних и больших частных самолетов общей стоимостью \$939 млн. Также стало ясно, что 59% специалистов деловой авиации считают, что этот рынок будет привлекательным для финансовых организаций.



Фото: Дмитрий Петроченко

Из 73 самолетов, выставленных на продажу, 26 зарегистрированы в ОАЭ, 23 – в Саудовской Аравии, а остальные в других странах региона, в том числе в Турции и Кувейте. Результаты исследования также показывают, что в настоящее время в эксплуатации в регионе насчитывается в общей сложности около 732 среднеразмерных, больших частных самолетов и VIP-лайнеров. Таким образом, на продажу выставлено примерно 10% всего флота, и большая часть этих самолетов будет куплена за счет внешнего финансирования или взята в лизинг.

Для оценки привлекательности рынка, Global Jet Capital опросила 200 специалистов бизнес-авиации, и выяснила, что в течение ближайших трех лет 41% респондентов ожидают рост привлекательности региона, а 13% сказали, что он будет снижаться. В то же время, 59% опрошенных назвали региональный рынок привлекательным в настоящее время, и 15% – неинтересным.

Саймон Дэвис, директор по продажам компании Global Jet Capital на Ближнем Востоке, говорит: «Многие потенциальные клиенты на Ближнем Востоке стремятся перейти на более современные самолеты. И мы можем помочь им найти финансирование для этого. Ожидается, что в течение ближайших 10 лет на Ближний Восток будет поставлено около 350 бизнес-джетов. Мы специализируемся на финансировании приобретения средних и крупных частных самолетов, которые обычно стоят от \$25 до \$75 млн. До 80% от стоимости покупки поступает за счет внешнего финансирования, и, если в период до 2025 года более 200 самолетов будет поставлено на Ближний Восток, то этот рынок становится еще более привлекательным для нас».

Gulfstream

SILK WAY BUSINESS AVIATION



Представляем совершенно новый

G650

HondaJet выходит на чартерные перевозки

Honda Aircraft поставила первые два самолета HondaJet бизнес-оператору Cutter Aviation, который базируется в американском Фениксе. Оба борта внесены в свидетельство эксплуатанта компании и будут выполнять чартерные рейсы (Part 135) из Phoenix Sky Harbor International Airport.

Сейчас Honda Aircraft продолжает активно передавать новые самолеты клиентам по всему миру. В этом году производитель поставит клиентам 44 воздушных судна, а уже в следующем году Honda Aircraft выйдет на уровень в шестьдесят самолетов. До конца года бизнес-джеты получают только заказчики из Северной Америки, европейские же клиенты начнут получать новые самолеты начиная с первого квартала 2017 года (сейчас в Европе летает два HondaJet). В настоящее время слот на получение нового самолета – четвертый квартал 2017 года.

Общий портфель заказов превышает отметку в сто самолетов. На североамериканский рынок, включая Мексику, приходится порядка 75% всех заказов. На этой неделе стало известно, что Honda Aircraft планирует нарастить производство до 80 самолетов в год к середине 2019 года.

Бизнес-джет Honda HA-420 HondaJet вмещает до 6 пассажиров и сертифицирован для управления одним пилотом. Несмотря на свою малогабаритность, самолет развивает крейсерскую скорость до 422 узлов (777 км/ч) с практической дальностью полета более 2200 км. Особый интерес представляют двигатели HondaJet, установленные над крылом, что позволяет увеличить вместительность багажного отделения, снизить уровень шума в салоне воздушного судна, особенно при взлете и посадке, и уменьшить сопротивление.



Фото: Дмитрий Петрович


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

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

nextant aerospace

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



Еще не SBJ, но...

АО «Гражданские самолеты Сухого» (ГСС) получило одобрение Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) на версию Sukhoi SuperJet 100 Long Range (SSJ 100LR). Сертификат позволит представить зарубежным заказчикам Sukhoi SuperJet 100 с дальностью полетов, увеличенной на 50% по сравнению с базовой версией (SSJ 100Basic). Об этом сообщает пресс-служба ГСС.

«21 декабря ГСС получили одобрение европейских сертификационных властей на изменения в сертификате типа, предполагающие увеличение взлетного веса и дальности полета Sukhoi SuperJet 100. Одобрение позволит зарубежным заказчикам приобретать самолеты с дальностью полета до 4578 км наравне с ранее доступными воздушными судами, выполняющими рейсы до 3048 км», - комментируют в компании.

SSJ100LR поставляются и эксплуатируются в России с 2014 года. На данный момент их доля составляет около четверти от общего объема поставок ГСС. Самолеты с увеличенной дальностью полетов входят в авиапарк авиакомпаний «Газпромавиа», «Якутия» и «Ямал». Увеличенную дальность полета также имеют Sukhoi Business Jet и версия Sukhoi SuperJet 100 специального назначения.

Сертификация EASA для Sukhoi SuperJet 100 Long Range обеспечит возможность расширения рынков потенциальных продаж. Эксплуатационные характеристики SSJ 100LR дадут возможность зарубежным заказчикам более гибко подходить к развитию маршрутных сетей. В ближайшее время SSJ 100LR будет доступен в компоновке до 98 посадочных мест, уточнили в ГСС.



Фото: Дмитрий Петроченко



Именной билет
на церемонию вручения премии
«Крылья Бизнеса»

**ЛУЧШИЙ
НОВОГОДНИЙ ПОДАРОК!**

МОСКВА / 17 ФЕВРАЛЯ 2017

Luxaviation UK получил новый Falcon 2000LXS

Luxaviation UK (ранее London Executive Aviation) приступает к эксплуатации нового 10-местного бизнес-джета Dassault Falcon 2000LXS, который был получен оператором в середине декабря с завода производителя. Новый самолет будет базироваться в лондонском аэропорту Лутон и полностью доступен для выполнения чартерных рейсов.

Как отмечает глава компании Джордж Галанопулос, Falcon 2000LXS имеет ряд преимуществ, как по топливной эффективности, так и по возможности полетов в сложные аэропорты. «Наш новый бизнес-джет летает на расстояния в 7410 км и позволяет осуществлять беспосадочные перелеты из Лондона в Дубай или Мумбай, а также выполнять рейсы на восточное побережье США. При этом, благодаря своим возможностям, он без проблем садится в аэропортах

Лондон-Сити или Лугано, которые считаются достаточно сложными для навигации и недоступны для большинства моделей деловой авиации», - комментирует г-н Галанопулос.

Новый самолет стал 24-м в парке Luxaviation UK. Чартерный парк оператора состоит из восьми Embraer Legacy 600/650, четырех Cessna Citation Excel и Citation Mustang.

Falcon 2000LXS, последний представитель семейства 2000. Бизнес-джет пришел на замену более ранней версии 2000 LX в 2014 году. Новый самолет с более комфортным салоном отличается увеличенной коммерческой загрузкой и более удобен с точки зрения взлетно-посадочных характеристик. Дальность полета составляет 7410 км.



PILATUS

PILATUS PC-12
ПО ОСОБОЙ ЦЕНЕ

NESTEROV AVIATION

Авторизированный центр продаж Pilatus PC-12

sales@nesterovavia.com www.nesterovavia.aero

Итальянцы испытали опционально пилотируемый вертолет

Итальянская компания Leonardo-Finmeccanica провела первые испытания опционально пилотируемого вертолета Solo, созданного на базе польского многоцелевого SW-4 Puszczuk («Неясыть»). Как сообщает Defense Aerospace, первый полет вертолета состоялся в беспилотном режиме в аэропорту Таранто-Гротталье в провинции Таранто в Италии.

Считается, что основу авиации будущего должны составить опционально пилотируемые летательные аппараты, которые, в зависимости от задач и условий, могут выполнять полеты как под управлением пилота, так и самостоятельно под контролем оператора. В частности, военные полагают, что в режиме беспилотника многоцелевые вертолеты можно использовать для доставки грузов, не ставя под угрозу жизни летчиков.

По этой причине некоторые компании в мире занимаются разработкой либо опционально пилотируемых вертолетов и самолетов, либо комплектов «обеспилочивания» обычных летательных аппара-

тов. Последние обычно представляют собой дополнительные вычислительные блоки, которые можно подключить к бортовым системам машин с электро-дистанционными системами управления.

Первый полет нового опционально пилотируемого вертолета Solo признали полностью успешным. Разработчики проверили управляемость машины и правильность функционирования всех систем в режиме беспилотника. Теперь планируется, что в течение нескольких месяцев 2017 года Solo пройдет серию испытаний, в том числе на функционирование в условиях отказа части систем.

Вертолеты SW-4 выпускаются в Польше с 1996 года. Длина вертолета составляет 10,6 метра, а диаметр несущего винта — девять метров. Вертолет максимальной взлетной массой 1,8 тонны может перевозить до четырех пассажиров или грузы массой до 0,6 тонны. SW-4 способен развивать скорость до 260 километров в час и выполнять полеты на расстояние до 790 километров в час.

В середине октября текущего года американская компания Aurora Flight Sciences испытала систему ALIAS, позволяющую конвертировать любой пилотируемый летательный аппарат в беспилотник. Испытания проводились на легком пассажирском самолете Cessna Caravan и были признаны успешными.

Разработка системы ALIAS ведется по заказу Агентства перспективных оборонных разработок. Она представляет собой несколько камер высокой четкости, устанавливаемых снаружи летательного аппарата и в кабине его пилотов, набор роботизированных манипуляторов, подключаемых к органам управления самолетом или вертолетом, а также вычислительного блока и системы обмена данными.



**ПРИЗНАННЫЙ ЛИДЕР
В КЛАССЕ ЛЁГКИХ
ДВУХДВИГАТЕЛЬНЫХ
ВЕРТОЛЁТОВ**

AW109
GRAND NEW

+7 495 945-52-00

EXCLASES Holdings Ltd.
exclusive distributor of **LEONARDO** HELICOPTERS

Авиастар-СП до конца года передаст СЛО «Россия» получит два Ту-204

АО «Авиастар-СП», входящее в состав «Объединенной авиастроительной корпорации», в конце декабря 2016 года передаст Специальному летному отряду «Россия» два самолета типа Ту-204, сообщил «АвиаПорт» информированный источник в авиапроме.

Он уточнил, что речь идет о самолетах Ту-204-300 №64059 и Ту-204-300-100 №64053. После переоборудования в соответствии с требованиями заказчика, лайнеры прошли необходимые летные испытания. Межведомственная комиссия положительно оценила проведенную работу, дополнил собеседник.

Самолет с укороченным фюзеляжем в модификации Ту-204-300 №64059 в интересах СЛО выполнен в специальной компоновке на 142 места (8 бизнес-класса) с компоновкой, аналогичной «владивостокским» самолетам, ранее эксплуатировавшийся авиакомпанией

«Владивосток Авиа», отметил собеседник.

Он также напомнил, что в октябре текущего года самолет в модификации Ту-204-300-100 №64053 получил Дополнение к Сертификату типа на главные изменения, так как является новой модификацией в семействе самолета Ту-204-100, имеющего Сертификат типа в качестве базового самолета этого семейства.

Ту-204-300-100 отличается от остальных модификаций семейства Ту-204 «длинным» фюзеляжем как у сертифицированного Ту-204-100 и комплектацией самолета Ту-204-300 с «укороченным» по сравнению с Ту-204-100 фюзеляжем, пояснил собеседник.

Как сообщалось, самолет Ту-204-300-100 был построен в рамках государственного контракта стоимостью 1,95 млрд рублей, заключенного 28 ноября 2014 года

Управлением делами Президента Российской Федерации с «Объединенной авиастроительной корпорацией» (ОАК). Самолет рассчитан на 94 места, в том числе в первом салоне - восемь мест повышенной комфортности, во втором - 56 мест бизнес-класса, в третьем - 12 мест бизнес-класса и 18 эконом-класса.

Согласно представленным летно-техническим характеристикам пустой самолет Ту-204-300-100 должен быть тяжелее «стандартного» самолета Ту-204-300 (59,9 против 57,5 т), при несколько большей массе вырабатываемого топлива (35,8 против 35,71 т) и совпадающей максимальной нагрузке в 18 т. Новая версия должна иметь меньшую максимальную дальность при коммерческой загрузке в 13,49 т - 6,2 тыс. км у «гибрида» против 6,6 у обычного Ту-204-300.

Дмитрий Козлов, АвиаПорт.Ru



Мaverick получил четвертый H130

Крупнейший североамериканский оператор Maverick Helicopters, осуществляющий вертолетные туры на территории штата Невада, в том числе полеты над заповедником Grand Canyon, получил очередной, четвертый по счету вертолет Airbus Helicopters H130 в версии «Eco-Star». Машина будет базироваться на Гавайях.



Airbus Helicopters H130 (ранее EC130 T2) «Eco-Star», поставленный Maverick Helicopters, специально создан для туристических вертолетных операторов (модель AS350 B2 имеет обозначение «A-Star») и отличается от базовой модели большим панорамным остеклением (пассажирам доступен обзор почти в 180 градусов), а также низким уровнем вибраций. Дизайнеры поработали над «лишним местом», в результате объем пассажирской кабины увеличился на 23%, при этом для пассажиров установлены комфортабельные кресла, больше распространенные на самолетах линейной авиации. Стоимость нового вертолета с салоном «Eco-Star» почти на 30% больше стандартной комплектации.

Все вертолеты H130 в Maverick Helicopters оборудованы так называемой «стеклянной кабиной» с функцией движущейся карты, что значительно облегчает работу пилотов, а система автоматической навигации от момента взлета и до самой посадки позволяет осуществлять безопасное пилотирование на самых сложных этапах полета и в сложных метеоусловиях.

АС352 полетел

Совместный китайско-французский многоцелевой вертолет АС352, созданный на базе H175, во вторник успешно совершил первый испытательный полет, сообщают китайские СМИ со ссылкой на заявление Китайской государственной авиационной компании (AVIC).

Полет состоялся на аэродроме Хайфэй города Харбин в северо-восточной провинции Хэйлунцзян. Avicopter АС352 — средний двухдвигательный широкофюзеляжный вертолет, китайская версия совместно разработанного Airbus Helicopters H175. Максимальный взлетный вес вертолета составляет 7,5 тонны, он может вмещать 14-16 пассажиров.

В марте 2014 года во время визита председателя КНР Си Цзиньпина во Францию компания Airbus Helicopters (бывший Eurocopter) и китайская Avicopter (входит в AVIC) подписали соглашение о совместном производстве в течение 20 лет 1 тысячи гражданских вертолетов модели H175/АС352.

По данным открытых источников в интернете, договоренность Airbus Helicopters и Avicopter предусматривает возможность продажи вертолета АС352 только в Китае и странах, близких к нему, где Airbus Helicopters не присутствует и не будет продавать H175.



Jet Aviation сменит логотип

Jet Aviation войдет в следующий год, год своего 50-летия, с новым фирменным стилем, который будет использоваться с 1 января 2017 года. Глобальный провайдер услуг бизнес-авиации представит новый логотип и фирменную эмблему, которая заменит традиционный символ головы оленя, использовавшийся с момента основания компании по настоящее время.

Новый стиль сохранит те же цвета, но будет иметь новую монограмму со словом JET. В настоящее время являющаяся дочерней компанией General Dynamics, Jet Aviation была основана швейцарским предпринимателем Карлом Хиршманном и его семьей в 1967 г.

«Этапы, такие как этот, предоставляют прекрасную возможность поразмышлять о прошлом, и при этом смотреть в будущее», - сказал президент Jet Aviation Group Роб Смит. «Мы хотели сделать что-то особенное в честь этого события, и я считаю, что наша новая инициатива ребрендинга действительно станет новым словом для компании. Мы продолжаем расширять наши возможности, и для наших клиентов важно понимать силу и последовательность наших стандартов, культуры и философии обслуживания, независимо от того, где мы находимся».

Jet Aviation работает по всей Европе, на Ближнем Востоке, в Азии, Северной Америке и Карибском бассейне. Компания обеспечивает техническое обслуживание, инжиниринг, комплектацию и реконструкцию самолетов, оказывает услуги FBO и топливообеспечения, а также организацию чартеров, управление воздушными судами и услуги по предоставлению персонала.

Bombardier комфортно в Нюрнберге

«Aero Dienst GmbH & Co.KG» второй год подряд получает престижную награду Excellence Awards, вручаемую Bombardier Business Aircraft лучшим авторизованным сервисным центрам всем мире (Authorized Service Facility (ASF)). По версии канадского производителя, Aero-Dienst, как и в прошлом году, показал отличные результаты и защитил титул лучшего в Старом Свете.

За 11 месяцев текущего года Aero-Dienst выполнил 33 тяжелых формы на своих базах в Нюрнберге и Вене, доказав «свою универсальность и высокий профессионализм, который так ценят клиенты канадского производителя».

«Мы в компании высоко ценим выучку наших сотрудников. Мы гордимся своими достижениями

в подготовке технических специалистов и нашей роли в стимулировании их развития. Эта награда является отражением продолжающихся инвестиций, которые мы делаем в наш персонал, и которые гарантируют, что они имеют самый высокий уровень подготовки. Таким образом, наши клиенты имеют доступ к самым высоким стандартам безопасности и сервиса», - комментируют в Aero-Dienst.

Нюрнбергская компания «Aero Dienst GmbH & Co.KG», хорошо известная на российском рынке, прежде всего, как бизнес-оператор, была образована в 1958 году. В настоящее время парк компании насчитывает более 10 самолетов, включая: Learjet 45XR, Learjet 60, Learjet 35A, Falcon 900, Dornier 328 JET (медицинский вариант), Citation CJ3 и турбовинтовой Beechcraft Super King Air.



Немцы вошли во вкус

Немецкая компания Atlas Air Service (авторизированный торговый представитель Embraer Executive Jets в Германии, Австрии и Швейцарии) поставил очередной самолет Embraer Phenom 300. Владельцем самолета стала немецкая компания PAD Aviation Service GmbH. 5 декабря бизнес-джет (D-CMMP) выполнил перелет по маршруту Мельбурн (США) – Гус-Бей (Канада) – Кефлавик (Исландия) – Бремен (Германия). Самолет будет выполнять чартерные рейсы из аэропорта Падерборн-Липпштадт.

В текущем году Atlas Air Service поставил на немецкий рынок около десяти самолетов бразильского производителя, включая новейший Legacy 450.

В сентябре текущего года Atlas Air Service получила новый статус от бразильского производителя – авторизованный сервисный центр Embraer Executive Jets. Таким образом, в настоящее время Atlas Air Service сможет предлагать клиентам услуги по базовому и периодическому обслуживанию, включая гарантийное, поставку запасных частей, техническую поддержку и услуги по управлению поддержанием летной годности (CAMO, Continuous Airworthiness Maintenance Organisation) по нормам Европейского агентства авиационной безопасности (EASA) для самолетов семейства Phenom и Legacy.

Теперь к услугам клиентов доступно плановое техническое обслуживание и инспекции на собственных производственных мощностях Atlas Air Service в немецком Бремене.

Phenom 300 может перевозить до десяти пассажиров на максимальной высоте в 13716 метров и с максимальной скоростью в 0,78М. Самолет способен преодолевать расстояния в 3334 км с 6 пассажирами на борту.

Comlux Malta увеличивает парк

Comlux Malta (входит в Comlux Group) увеличила парк бизнес-джетов, доступных для выполнения чартерных полетов. С января 2017 года оператор будет эксплуатировать Gulfstream G450 (2013 года выпуска). Самолет 9H-SPA был зарегистрирован на Мальте 13 декабря.

Сейчас бизнес-джеты Comlux зарегистрированы на Мальте и Арубе. В сентябре 2013 года швейцарский холдинг Comlux Group, куда входит Comlux Malta, объявил о переводе своей штаб-квартиры из Швейцарии на остров Мальта. «Мальта, которая в отличие от Швейцарии является государством-членом Европейского Союза (ЕС), может предложить более гибкие условия по выполнению полетов в пределах ЕС, а также сможет существенно упростить ряд юридических процедур при возникновении спорных моментов. Большая часть воздушного парка Comlux Group заре-

гистрирована на Мальте. Кроме этого, там же сосредоточены специалисты по ТОиР, летной подготовке и наземному обслуживанию», - говорят в компании.

Сейчас в мальтийском регистре зарегистрировано более двадцати самолетов Comlux (в том числе воздушные суда, которые находятся в управлении компании), включая BBJ767 и BBJ777, который присоединится к парку компании после кастомизации.

Comlux Group – одна из ведущих компаний на рынке чартерных VIP-услуг, осуществляющая деятельность по всему миру и обеспечивающая высокие стандарты качества и надежности. Помимо чартерных перевозок, Comlux предлагает полный пакет услуг для VIP-клиентов, которые имеют собственный самолет, включающий услуги по управлению и обслуживанию воздушного судна.



На ремонт – в Вену

Jet Aviation Vienna получила одобрение от Европейского агентства по авиационной безопасности (EASA) на выполнение технических работ на самолетах Challenger 604/605/650, производства Bombardier. Новое одобрение дополняет ранее выданные аналогичные сертификаты на другие самолеты канадского производителя: Challenger 350, Global 5000/6000, Global Express и Global Express XRS.

«Мы рады возможности расширить ассортимент услуг, предлагаемых клиентам, и пригласить к сотрудничеству владельцев и операторов самолетов Bombardier, эксплуатируемых в регионе Центральной Европы. Сейчас порядка ста канадских самолетов эксплуатируются в регионе», - говорит Деннис Кох, управляющий директор Jet Aviation Vienna.

Глобальный оператор бизнес-авиации Jet Aviation начал работу в Международном аэропорту Вены, открыв подразделение Jet Aviation Vienna в октябре 2014 года. Открытию нового подразделения предшествовало подписание соглашения Jet Aviation с компаниями GATE V и FAME Executive Aviation, которые до этого являлись провайдерами услуг ТОиР и FBO в Вене. Получив возможность работы в столице Австрии, компания также обзавелась ангаром площадью 4000 кв. м., где размещен авторизованный сервисный центр Cessna, который проводит плановое и внеплановое обслуживание.

«Спрос на услуги по наземному обслуживанию бизнес-джетов в этом регионе очень высок», - в свою очередь сказал старший вице-президент компании Jet Aviation по вопросам MRO и FBO в регионах Ближнего Востока и Азии Стефан Бенц. «Расширение возможностей отделения компании станет хорошим подспорьем в работе чрезвычайно загруженных филиалов, действующих в Базеле и Женеве».

Aero-Dienst проверен «Меридианом»

В декабре 2016 г. состоялась рабочая встреча Генерального директора АО «Авиакомпания «Меридиан» и Управляющего директора организации по техническому обслуживанию воздушных судов «Aero-Dienst GmbH & Co.KG». На встрече обсуждались вопросы текущего взаимодействия организаций, качество выполненных работ на воздушных судах нашей авиакомпании за предыдущие формы базового технического обслуживания, дальнейшего сотрудничества организаций в сторону увеличения выполняемых объемов работ на воздушных судах авиакомпании.

После завершения рабочей встречи, работниками АО «Авиакомпания «Меридиан» в дополнение к ежегодному плановому аудиту организации по ТО, впервые была проведена процедура оценки риска в области выполнения базового технического обслуживания. Такая процедура была разработана в

рамках сертификации авиакомпании по требованиям IS-BAO.

В ходе проведения аудита и процедуры оценки рисков проверялись вопросы поддержания в рабочем состоянии существующей инфраструктуры организации (склады, инструментальные кладовые, офисные помещения), достаточности материальных и человеческих ресурсов, обеспечения необходимой квалификации, процессы планирования ТО и культуры производства.

«По результатам проведенного аудита, специалистами Авиакомпании сделан вывод о соответствии деятельности «Aero Dienst GmbH & Co.KG» требованиям внешних нормативных документов и внутренним требованиям Авиакомпании, предъявляемым к проверенным процессам», - комментируют в «Меридиан».



На службе у военных

Компания Israel Aerospace Industries (IAI) поставила ВВС Италии первый из двух самолетов ДРЛО (CAEW-Conformal Airborne Early Warning & Control System), созданных на базе G550 Gulfstream. Речь идет о самолете с серийным номером 5429. Отмечается, что оборудование самолета приведено к стандартам НАТО.

G550 CAEW оснащен радаром с боковыми антеннами, которые обеспечивают ситуационную осведомленность на 360 град, способен обнаруживать и сопровождать воздушные цели на любых высотах и погодных условиях, имеет большую дальность и продолжительность полета.

В то время как Gulfstream поставляет «зеленый» самолет, компания Elta Systems, которая является дочерней компанией Israel Aerospace Systems, является генеральным подрядчиком и системным интегратором G550 CAEW. ВВС Италии стали четвертым клиентом системы, которая уже находится на вооружении ВВС Израиля, Республики Сингапур и США.

«Самолет Gulfstream G550 CAEW является единственным известным самолетом, который удовлетворяет требованиям дальней морской поддержки без существенного проектирования, модернизации, тестирования и сертификации усилий», - говорится в заявлении ведомства. «Ни одна другая известная производная коммерческого самолета, которая обладает необходимыми сертификатами, не отвечает требованиям таких миссий. И только G550 CAEW является самолетом, который может удовлетворить правительственным требованиям в указанный срок».

MGM получает очередной Lineage 1000E

Американская компания MGM Resorts International, один из крупнейших операторов гостинично-развлекательных комплексов и казино, получила последний из трех заказанных самолетов Lineage 1000E. В середине декабря самолет (бортовой номер N785MM) прибыл в распоряжение компании в международный аэропорт Лас-Вегаса.

Новый самолет был получен в рамках контракта на поставку шести самолетов (ноябрь 2015 года), включая три Lineage 1000E и три Legacy 500. Сумма сделки составляет более \$200 млн. в ценах 2015 года. Известно, что эту небольшую флотилию MGM Resorts International будет использовать для доставки VIP клиентов по всему миру.

MGM Resorts International – новое название двух хороших известных в мире казино компаний MGM Grand Inc. и Mirage Resorts Inc, которые объединились в 2000 году и получили имя MGM Mirage. Американский бизнесмен армянского происхождения – Кирк Керкорян (так же являвшийся директором киностудий «Metro Golden Mayer», «United Artists», «Columbia Pictures» и «20th Century Fox») встал во главе новой компании. В 2005-м году во владения MGM Mirage вошла вся «полоса Вегаса» площадью в 336 га, общая стоимость которой приравнивается к \$5,9 миллиардам. В июне 2010-го акционеры проголосовали за переименование MGM Mirage в MGM Resorts International.



Airbus Helicopters стремится упростить производство H135

Несмотря на успешные испытания экспериментального вертолета Bluecopter на базе EC135, на котором отработывались технологии экономии топлива и снижения шума, Airbus Helicopters вряд ли в будущем внедрят какие-либо из данных технологий в текущей итерации самого продаваемого легкого вертолета. Вместо этого производитель стремится упростить производство, что поможет сократить затраты и удовлетворить пожелания клиентов, пишет Flightglobal.

Проблемой Airbus Helicopters является то, что с на-

чала 2017 года компания будет производить три варианта вертолета класса 2,9 тонны. Кроме текущих моделей H135 P3/T3, которые были введены в строй в конце 2014 года, планируется выпуск вертолета, оснащенного новой авионикой Helionix, а также производство «старых» версий P2/T2.

«Это одна из проблем, которая не дает нам преимуществ по затратам из-за того, что мы должны производить несколько вариантов», - говорит менеджер программы H135 Алекс Хумперт. В настоящее время около 10% из 84 вертолетов данного семейства в

портфеле заказов компании приходится на версии P2/T2, но, по его словам, производство устаревшего варианта прекратится в 2018 году.

Хотя в некоторых контрактах поставка P2/T2 запланирована на 2019 году, компания будет стремиться «угovorить» клиентов на новый вариант или просто складировать вертолеты для поставки в срок. Кроме того, с 2017 года Airbus Helicopters повысит цены на H135, оснащенных «стеклянной» кабиной предыдущей версии (не Helionix), чтобы стимулировать миграцию на новый стандарт. «Я хочу закончить с текущей «стеклянной» кабиной в 2018 году, чтобы стабилизировать производство на только одном типе», - говорит Хумперт.

Усилия по упрощению производства означают, что ни одна из технологий демонстратора Bluecopter, такие как аэродинамические усовершенствования, улучшенный хвостовой винт типа «фенестрон» и изогнутые лопасти несущего винта, не найдут применения в H135, по крайней мере, в краткосрочной или среднесрочной перспективе.

«Версия P3/T3 с Helionix останется нашим продуктом в течение многих лет», - говорит Алекс Хумперт. Тем не менее, он признает, что Bluecopter «безусловно, показал будущие технологии для H135».

Итогом моратория на любые дальнейшие изменения станет то, что «клиенты получают стабилизацию производственной линии или линейки продуктов. «Они хотели, чтобы сохранилась одна конфигурация в течение ряда лет», - добавляет Хумперт.

Вертолеты версии P3 оснащаются двигателями Pratt & Whitney Canada PW206B2B, а T3 использует Safran Arrius 2B2+.



©Airbus Helicopters Charles Abarr

«Хозяйки» на борту стремятся быть более универсальными

Не прошло и двух месяцев, как две российские компании SkyClean и Jet Service организовали серию семинаров для будущих стюардесс деловой авиации по особенностям уборки воздушных судов деловой авиации, как проект стал в прямом смысле топовым. Очередь на семинары растянулась уже до марта следующего года, а среди слушателей присутствуют не только «частные лица», но и экипажи бизнес-операторов и управляющих компаний.

«Со временем, общаясь с экипажами, мы поняли, что стюардессы не совсем точно понимают, какие манипуляции допустимы, а какие нет, при уходе за интерьером вверенного им воздушного судна. Наша задача, рассказать будущим бортпроводникам о том, как устроен интерьер воздушного судна, что можно и что не стоит делать самим, а что нельзя делать категорически, как правильно ставить задачу клининговой компании и как принимать выполненную работу, на что обращать внимание в первую очередь», - рассказывает генеральный директор компании SkyClean Сергей Восканян.

С ним сложно не согласиться. Мы привыкли, что за комфорт пассажиров во время полета отвечает стюардесса, которая любезно встретит на трапе, позаботится об уюте во время многочасового перелета и прекрасно накормит. Частное воздушное судно – это маленький дом для большинства пассажиров, где можно не только продуктивно поработать, но и отдохнуть. Бизнес-джет дает и первое и второе, и чтобы пассажирам было всегда приятно находиться в самолете, он должен быть чистым.

В задачи бортпроводниц не всегда входят функции профессиональной уборки. Но во время краткосрочной стоянки, когда времени не так много, случается

разное. Это и пятна, случайно «посаженные» пассажирами и разные иные «кляксы». Согласитесь, что лететь с такими «пустышками» вряд ли кому захочется, а услуги профессиональный клининговых компаний – это дорого, но самое главное - временные затраты.

Как рассказывает генеральный директор компании Jet Service Ирина Юшина, на первом же занятии возникло множество вопросов – что делать с пятном от красного вина на белом ковре? А что «Ванишем» и «Мистер мускулом» нельзя? Почему? А ацетоном нельзя попробовать? И так далее... «Мы сразу поняли, что такое занятие крайне важно не только для начинающих, но и для опытных стюардесс, которые как раз и «моют-чистят» ковер «Ванишем» и ацетоном... и пробуют... и бесповоротно портят дорогостоящий ковер и отделку многомиллионного самолета! Очень важно научить стюардесс грамотно подходить к вопросу уборки самолета, научить понять, когда можно справиться самой и не навредить, и когда нужно прибегать к услугам профессионалов. Ведь стоимость ошибки может исчисляться десятками тысяч евро», - говорит она.

«Мы знакомим студенток с материалами и особенностями интерьера, средствами и инвентарем применяемыми для ухода, воздействием чистящих средств на материалы интерьера. Рассказываем, как оперативно удалить загрязнение и как, исходя из накопленного опыта, избежать распространенных ошибок. Говорим, как правильно ставить задачи для исполнителя услуг по клинингу, контролировать и проверять выполненные работы. От взаимопонимания Заказчика и Исполнителя зависит многое: время, качество и стоимость услуги. Не секрет, что неграмотные действия ведут к проблемам, которые мы, увы, не всегда

можем исправить», - комментирует Заместитель генерального директора SkyClean Евгений Васильев.

Партнеры уверены, что их совместный проект очень скоро отразится на качестве работы стюардесс во всех авиакомпаниях бизнес-авиации и на всех частных самолетах.

«Мы все работаем в деловой авиации, и чем лучше мы будем понимать друг друга, тем меньше мы будем отвлекаться на разногласия, которые очень сильно отвлекают от главных обязанностей, которые у каждого свои», - резюмируют партнеры.



Фото: Дмитрий Петроченко

Со знаком «ПЛЮС»

Компания «ДжетПорт СПб» (управляет Санкт-Петербургским Центром Бизнес Авиации «Пулково-3») по итогам работы за 11 месяцев текущего года вплотную приблизилась к производственным результатам всего 2015 года. Согласно данным компании, с января по ноябрь был обслужен 7012 рейс и 20086 пассажиров. За весь 2015 год всего было выполнено 7191 рейса и обслужено 20572 пассажира. Таким образом, «ДжетПорт СПб» имеет все шансы превзойти прошлогодние показатели – впереди традиционно активный предновогодний период.

За 11 месяцев текущего года международный и внутренний трафик практически сравнялись. Так на внутренних направлениях было обслужено на прилет 5888 пассажиров на вылет – 5853. На международных направлениях 4188 и 4157 соответственно. Также в компании сообщили, что с середины ноября 2016г. на постоянную базировку перешел еще один клиент, управляющий воздушным Hawker Premier 1A.

В течении года «ДжетПорт СПб» продолжал активно развивать инфраструктуру. В июле-августе 2016 года «ДжетПорт СПб» были проведены профилактические ремонтные работы по удалению дефектов перрона №6, образовавшихся в период его эксплуатации во время ОЗП 2015/2016. Работы выполнялись как работниками собственной аэродромной службой, так и сотрудниками специализированной компании. По факту проведенных ремонтных работ, можно смело утверждать, что перрон №6 является одним из лучших не только в СЗФО, но и в РФ.

В настоящее время общая площадь территории Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» составляет 100000 кв.м., на которой расположены перрон № 6 с более чем 30 местами стоянок, здание пассажирского терминала и прочие объекты инфраструктуры. При этом три так называемых «парадных» стоянки позволяют расположиться самолетам (например, Boeing Business Jet или Bombardier Global 6000) в нескольких метрах от входа в терминал.

Пассажирский терминал Центра Бизнес Авиации «Пулково-3» оснащен всем необходимым и позволяет максимально удовлетворить потребности клиентов, предоставляя услуги на высочайшем уровне. Общая площадь терминала составляет более 4000 кв. м., а пропускная способность до 1500 пассажиров в сутки.

Весной 2014 г. состоялся ввод в эксплуатацию ангарного комплекса ЦБА «Пулково-3», что позволило расширить перечень услуг для рейсов бизнес авиации: оказывать услуги по предоставлению дополнительных мест стоянок в ангаре. Ангарный комплекс, состоит из 3-х секций, площадь каждой из которых составляет 2500 кв.м. Каждая секция способна принимать по одному ВС типа Boeing 737–900 или пять воздушных судов типа Challenger 605. Высокое качество структуры стального здания защитит воздушное судно от холодов в зимнее время и от прямых солнечных лучей в летнее время, а также позволит в комфортных условиях обслуживать и проводить необходимые работы, независимо от времени года и погодных условий.

В прошлом году закончен третий этап строительства «Пулково-3» с вводом в эксплуатацию современного теплового узла. Теперь комплекс стал полностью автономным и в настоящее время самостоятельно обеспечивает себя теплом и не зависит от сторонних поставщиков

На протяжении прошлого года Центр Бизнес Авиации «Пулково-3» не покидал ТОП10 Avinode самых востребованных аэропортов в Европе для бизнес-перелетов.

В 2017 году компания вновь будет задействована в обслуживании гостей крупнейших международных экономических и спортивных мероприятий, включая ПМЭФ 2017 и Кубок Конфедераций по футболу.

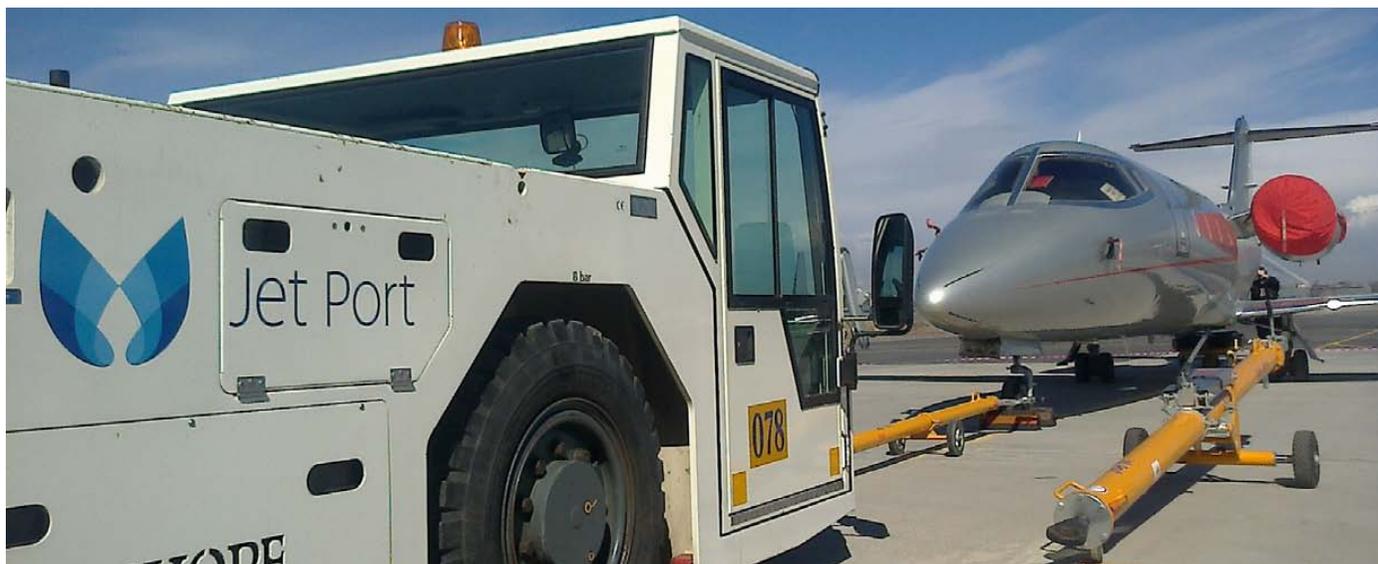


Фото: Дмитрий Петровиченко

Bell 505 сертифицирован в Канаде

Компания Bell Helicopter объявила о сертификации Министерством транспорта Канады (ТССА) нового легкого однодвигательного вертолета Bell 505 Jet Ranger X. Представленный в 2013 году, новый пятиместный вертолет пошел путь от концепции до первого полета за 20 месяцев. С тех пор опытные прототипы налетали более 1000 часов и прошли все сертификационные тесты.

«Сегодняшнее событие подтверждает неизменную приверженность Bell Helicopter к разработке и внедрению на рынок новых и более эффективных продуктов», - сказал Митч Снайдер, президент и главный исполнительный директор Bell Helicopter. «Bell 505 изменит правила игры в легком сегменте рынка, и мы гордимся отличной командой, которая вела эту программу до момента сертификации. Также мы были



рады работать с нашими поставщиками, заказчиками, сертификационными органами и консультативным советом, которые были с нами на каждом шаге этого пути».

С момента запуска продаж в 2014 году производитель собрал более 400 писем о намерениях Bell 505 от клиентов со всего мира.

«Для нашего рынка сертификация Bell 505 - это большое событие», - комментирует Александр Евдокимов, представитель Bell Helicopter в России. «Соотношение характеристик и стоимости вертолета точно попадают в самый востребованный сегодня сегмент. Интерес к вертолету всегда был достаточно большим, но сейчас, после того, как вертолет сертифицировали, мы ожидаем реальных заказов и поставок в Россию».

Bell-505 Jet Ranger X – легкий пятиместный вертолет с двигателем Turbomeca Arrius 2R, системой FADEC, крейсерской скоростью 232 км/ч, дальностью 667 км, полезной нагрузкой 680 кг. К услугам клиентов вертолет предлагает полностью интегрированную «стеклянную кабину» для уменьшения нагрузки пилота, отличный обзор для экипажа и авионика G1000H. Дополнительной функцией безопасности является высокоинерционный несущий винт, который дает превосходные возможности авторотации.

G600 совершил первый полет

В пятницу, 17 декабря 2016 года, компания Gulfstream Aerospace объявила о первом полете новейшего бизнес-джета Gulfstream G600, тем самым официально начав программу летных испытаний самолета. Два других прототипа G600 сейчас готовятся в летно-ис-

пытательном центре компании к тестовым полетам в начале следующего года.

«Запуск программы летных испытаний G600 является знаковым для нас и наших клиентов, которые

следили за этим самолетом с самого начала», - сказал Марк Бернс, президент компании Gulfstream. «Мы с нетерпением ожидаем поставок этого самолета в 2018 году. Сегодняшний полет, который шел без замечаний, представляет собой значительный шаг вперед на пути к сертификации и началу поставок».

G600 поднялся в воздух в международном аэропорту Саванна Хилтон Хед в 13:50 17 декабря и провел в воздухе 2 часа и 53 минут. Самолет пилотировали летчики-испытатели Скотт Мартин и Тодд Эйблар и инженер Натаниэль Ратленд.

«Этот полет прошел именно так, как и ожидалось, в значительной мере благодаря работе, которую мы сделали в наших наземных лабораториях», - продолжил Марк Бернс. «Этот полет является идеальным способом завершить 2016 и задать тон для 2017 года».

G600 был разработан с участием клиентов, чтобы обеспечить беспрецедентное удобство для пассажиров. Он имеет самый длинный салон в своем классе, спутниковую связь и высокоскоростной доступ в Интернет и может разместить до четырех зон для создания гибкого пространства для работы, развлечений, принятия пищи и отдыха. Четырнадцать панорамных иллюминаторов, самых больших в отрасли, давление в салоне, соответствующее малой высоте, и 100-процентный свежий воздух способствуют превосходной среде, помогая пассажирам чувствовать себя свежим и отдохнувшим по прибытии в пункт назначения.

G600 может пролететь 6200 морских миль/11482 км со скоростью 0,85 Маха и 4800 миль/8890 км при Маха 0,90, а его максимальная скорость составляет 0,925 Маха.



Ветер перемен

Финляндию можно смело отнести к тем странам, где чувствуешь себя всегда комфортно и расслабленно, а отношение друзей и партнеров вселяют оптимизм в твой насыщенный и бешеный тайминг. Не прошло и полгода с последнего визита к нашим старинным друзьям из Jetflite OY, как BizavNews снова здесь. Рынок деловой авиации Европы в нынешнем году не отличается стабильностью, но первые признаки восстановления уже видны. Об этом нам говорили в Австрии, Швейцарии, Германии и Франции. Но как чувствовал себя рынок Финляндии?



Кари Хирвонен

В главном офисе компании нас встречали глава Jetflite OY **Элина Карялайнен** и директор по продажам **Кари Хирвонен**. Два часа интереснейшей беседы и дискуссий не прошли даром – мы получили массу полезной информации и исчерпывающие ответы на наши многочисленные вопросы.

Наш разговор традиционно начался с анализа рынка. По мнению г-жи Карялайнен, ситуация на европейских рынках далека от оптимальной. Например, «родной» скандинавский рынок достаточно чуток к малейшим колебаниям в Европе, поэтому говорить о каких-либо серьезных позитивных процессах не приходится. Да, небольшой рост есть, но надо смотреть итоги текущего года, чтобы сделать окончательный вывод в отношении «самочувствия» рынка.

«Так сложилось, что мы находимся достаточно близко к двум российским столицам, и поэтому ваш рынок бизнес-авиации ключевой для компании. Исторически, русский клиент – один из основных для Jetflite OY. Но все же мы видим, что, например, с начала года происходит естественный отток клиентов, который мы напрямую связываем с экономической ситуацией, и не только в вашей стране», - комментирует г-жа Карялайнен.

«Мы живем не в самые легкие времена, но у нас осталось достаточно много хороших и любимых нами русских клиентов. Они для нас очень важны. Да, количество российских заказчиков не увеличилось, но это пока. Мы надеемся, что эта ситуация изменится уже в ближайшее время», - считает г-н Хирвонен.

Но если говорить сухим языком цифр, то в текущем году компания имеет следующие предварительные

итоги. Увы, показатели по менеджменту воздушных судов просели почти на 20%, но чартерный трафик прибавил почти на 25%. В принципе у компании меняется сама картина бизнеса. Если раньше Jetflite OY выполнял классические европейские полеты, то сейчас отчетливо видно, что география существенно изменилась. «Все чаще оператор «задействован» в сложных рейсах, осуществляя перелеты с материка на материк. Здесь клиент более требовательный, но и работа интереснее. За последние месяцы наш флагман Falcon 7X побывал на всех континентах, включая Антарктиду. Клиенты довольны, а приобретенный нами опыт – бесценен», - продолжает г-жа Карялайнен.

Сейчас парк Jetflite OY представлен тремя самолетами Bombardier Challenger 604/605 и Dassault Falcon 7X. В управлении оператора также находится единственный в стране Challenger 350. Пока планов модернизации у компании нет, впрочем, для частных воздушных судов двери Jetflite OY открыты всегда.

А вот услуги ТОиР в текущем году буквально «выстрелили». Рост сторонних клиентов составил более 10%. И этому есть объяснение. У Jetflite OY есть серьезные козыри. И это не только близость Хельсинки к Санкт-Петербургу и Москве, но и достаточно «сильная» собственная база ТОиР, сертифицированная по стандартам EASA. Располагая двумя ангарами для технического обслуживания, Jetflite OY предлагает клиенту весь спектр услуг по техническому обслуживанию с весьма привлекательным ценником, при этом клиентам нет необходимости гнать бизнес-джет в Амстердам или Берлин. В настоящее время Jetflite OY располагает собственной технической базой, сертифицированной по стандартам EASA Part-145, Part-M.

Технический центр расположен рядом с бизнес-терминалом аэропорта Хельсинки «Вантаа» и включает в себя два ангара общей площадью 3500 кв.м. для одновременного размещения до семи воздушных судов класса Bombardier Challenger 605. Теперь для клиентов доступно линейное техническое обслуживание самолетов Dassault Falcon 7X, Bombardier семейства Global, а также Challenger 300/350/604/605/850 (Jetflite OY располагает собственной технической базой линейного обслуживания (LMF) самолетов Bombardier, которая работает с февраля 2009 года), а также Cessna Sovereign. Центр ТОиР укомплектован всем необходимым оборудованием, позволяющим выполнять работы по демонтажу/монтажу и тестированию всех систем воздушного судна.

Для бизнес-джетов Bombardier Challenger доступно линейное обслуживание по форме 1600 часов (36 месяцев), Falcon 7X – 1800 часов (27 месяцев), Bombardier Global – 1000 часов (15 месяцев) и Cessna Sovereign – 800 часов (24 месяца). В среднем, время обслуживания воздушного судна составляет около двух недель. Впрочем, все зависит от сложности работ. Как комментирует г-н Хирвонен, Jetflite OY всегда старается предоставить клиенту оптимальное качество. Именно по этой причине заказчикам финского оператора теперь доступны услуги по вызову технических специалистов на место фактического нахождения самолета и оценки возникших неполадок, а также пути их возможного устранения. При этом, САМО и ТОиР выполняются исключительно

собственными силами. В Jetflite OY безопасность является ключевым фактором. Даже летный состав исключительно собственный. Не было ни одного случая, чтобы финский оператор, например, брал пилотов на аутсорсинге.

«Наши специалисты сертифицированы производителем, к тому же все имеют, например, российские визы, что позволяет нам оперативно реагировать на запросы», - рассказывает г-н Хирвонен.

Еще одной ключевой новостью уходящего года для финского оператора стало вступление в международный альянс AirClub. AirClub был сформирован группой специалистов бизнес-авиации в 2012 году. В настоящее время в альянс входит восемь операторов – ACM AIR CHARTER, Air Alsie, AIR HAMBURG, FLYINGGROUP, GlobeAir, Primejet, PrivatAir и Jetflite, совместный флот которых насчитывает более 130 самолетов, начиная от лайнеров типа BBJ и ACJ и заканчивая Citation Mustang и Beechcraft King Air 200. AirClub конечно же дал дополнительные возможности и бонусы. Возможность маневрирования парком самолетов, достаточно интересное ценообразование для клиентов и просто новые рынки, а значит и возможности, продолжает г-н Хирвонен.

Но уже сейчас компания все активнее присматривается к новым для себя рынкам. Прежде всего, по мнению г-жи Карялайнен, стоит обратить свое внимание на африканский континент, где процессы становления сегмента деловой авиации особенно явны. И здесь главным образом заслуживает внимание ниша медицинской эвакуации.

«Мы в последнее время сосредотачиваемся на медицинских рейсах, но на длительные расстояния, но, чтобы иметь спецсамолет в медицинской конфигура-



ции время не подошло. Лучший вариант – конвертируемый, например, наш Challenger 604. Согласитесь, что конкуренция в нише маленьких Learjet очень сильна, да и самолеты этих классов имеет ограниченные возможности. А наш борт уникальный – два часа, и он полностью переделан в медицинский вариант. При этом дальность полета и возможности в разы больше».

В компании стремятся отличаться от огромной армии европейских операторов, внося в свою работу свежий креативный подход. Так, Jetflite Oy запускают кейтеринговый проект, основанный на экологически чистых продуктах, которые выращиваются в Финляндии и помогают пассажирам больше узнать о стране. «Это не просто еда – это тема для дискуссии». И BizavNews в самое ближайшее время расскажет подробно о новом проекте Jetflite Oy.

А совсем недавно компания запустила свое новое мобильное приложение JetFlightGate, которое помогает отслеживать клиентам свой рейс в режиме онлайн. Теперь пассажир владеет всей исчерпывающей информацией о движении самолета, может сделать самостоятельные расчеты и скорректировать работу сервисных компаний.

В Jetflite Oy вообще работают сплошные оптимисты. «Мы отчетливо понимаем, то наша компания – региональный оператор, но хотим маленькими шагами вперед упростить жизнь нашим клиентам и выйти на новый уровень. Тот пул клиентов, который мы имеем в настоящее время, наверное, должен удовлетворять, но плоха та компания, которая не стремится к большему. И здесь наша надежда на партнеров. Вот посмотрите, как мы работаем в России? Помимо нашего небольшого офиса, у Jetflite Oy есть

стратегический партнер в лице Jetto Travel. В компании отдают отчет в том, что пассажиры стали более избирательными при выборе оператора. Цена выходит на первый план, при этом тип самолета все чаще становится вторичным. Клиентов, которые соглашались с любым «ценником», уже нет. При этом конкуренция с российскими компаниями только усиливается. Мы понимаем, что в условиях, когда рынок сжимается, именно крепкие партнерские отношения балансируют бизнес. Маркетинговое сотрудничество дает нам много дополнительных возможностей».

По мнению г-на Хирвонена, за последние несколько лет в России произошел заметный прогресс в инфраструктуре. Появляются новые центры деловой авиации и упрощаются различные процедуры, что делает бизнес еще более «мягким». Также очень сильно развивается инфраструктура московского аэроузла и появляются новые скоростные шоссе, что дает больше возможностей быстрого доступа ко всем центрам деловой авиации Москвы. Это дает хорошую основу для дальнейшего развития деловой авиации в России.



Атмосфера лишена излишнего оптимизма

BizavWeek продолжает публикацию материалов об итогах работы российских компаний в 2016 году. Сегодня у нас в гостях Президент ГК «АВКОМ» Евгений Юрьевич Бахтин, который ответит на ряд вопросов: как чувствовал себя рынок в минувшем году, насколько скорректировался трафик и что нас ожидает в ближайшей перспективе. Впрочем, обо всем по порядку.

Евгений Юрьевич, заканчивается, пожалуй, один из самых сложных для деловой авиации годов. За прошедшие месяцы ситуация на рынке оставалась сложной. Отечественный рынок деловой авиации в 2016 году стал заложником экономической и, отчасти, политической ситуации в мире.

На фоне снижения международного трафика, мы наблюдали небольшой, но все же рост активности на внутрироссийских направлениях. Если кратко, какие цифры мы имеем «на выходе»? Атмосфера текущего года удручает?



Говоря об итогах развития деловой авиации в 2016г. следует отметить снижение волатильности рынка бизнес-авиаперевозок, колебания которого по сравнению с предыдущим годом значительно меньше изменялись в течение года под воздействием внешних факторов от нулевого роста до падения на 5-9%. Хотя итоговая статистика за 2016г. еще не подведена, тем не менее, судя по результатам 9 месяцев этого года следует ожидать опубликования итоговых годовых цифр снижения рынка деятельности бизнес-авиации в России за 2016г. в районе 5-7%. Снижение волатильности делового авиарынка на фоне весьма умеренного снижения объемов само по себе уже является благоприятным фактором развития, свидетельствующим об определенной стабилизации авиарынка после непредсказуемо резких скачков предыдущего периода 2014-15 годов.

По-прежнему, на 7-12% снижение международного сектора рынка деловой авиации России в 2016г. компенсировались умеренным ростом спроса (5-10%) на полеты внутри России, но следует понимать, что российский внутренний рынок является довольно ограниченным по объемам, и в 2016г. стал близок к насыщению, то есть к балансу спроса и предложения.

Нельзя сказать, что атмосфера проходящего года была удручающей, скорее она была лишена излишнего оптимизма и сопровождалась адаптацией основных игроков рынка к реалиям происходящих событий.

Хотя итоги 2016г. и несколько разочаровывают инвесторов и игроков рынка, в целом, наступление своего рода хрупкой стабилизации развития очень важно для сохранения предпосылок потенциального роста интереса инвесторов к рынку деловой авиации РФ.

Климат для развития отрасли в России. Насколько он стал более благоприятным или наоборот?

Операторы и эксплуатанты российской деловой авиации не отмечают каких-то положительных изменений климата для развития бизнес-авиации в России. Экономическая стагнация и снижение темпов экономического развития отрицательно сказываются на спросе на услуги деловой авиации. С другой стороны, отмечается возрастающее административное давление на предприятия деловой авиации РФ в форме проведения участившихся внеплановых про-

верок компаний не только со стороны Росавиации и Ространснадзора, но и со стороны административных органов и местной власти. К сожалению, постоянные задержки в разработке новых отраслевых нормативных документов для реализации вводимых поправок в Воздушный кодекс РФ, в условиях утраты действенности прежних регламентов, зачастую приводят к неразберихе в применении отраслевой нормативной документации.

Москва и Питер остаются ключевыми пунктами для отрасли. Увидели ли Вы, что в МАУ усилилась конкуренция. Насколько «прибавили» Шереметьево и Домодедово?

Снижение объемов движения и потребностей в аэропортовом обслуживании полетов деловой авиации приводит к росту конкуренции в МАУ, что с точки зрения операторов и владельцев воздушных судов бизнес-класса является благоприятным фактором для развития. Пока еще нет статистических данных, но по результатам работы московских аэропортов не будет неожиданным продолжение роста доли Шереметьева на рынке МАУ в 2016г. Этому способствовало как введение в эксплуатацию новой автотрассы между МКАД и Шереметьево, так и активная маркетинговая политика основного оператора аэропорта – «А-Групп».

В 2016г. отмечается рост объемов движения и базирования воздушных судов бизнес-авиации в аэропорту Санкт-Петербурга. Этому способствует как хорошо развитая инфраструктура (ангары, перроны, бизнес-терминалы), так и наличие в аэропорту Пулково двух конкурирующих предприятий наземного обслуживания.



В 2016 году, практически, не было анонсов сколь либо крупных инвестпроектов в отрасли. Можно ли говорить, что эра глобального строительства закончена или потенциальные инвесторы все-таки выжидают более благоприятного периода?

Действительно, в 2016г. не было анонсов крупных инвестпроектов в инфраструктуру объектов деловой авиации. Это вполне объяснимо с точки зрения сужения рынка и снижения экономической активности в отрасли. Заняв выжидательную позицию, потенциальные инвесторы анализируют складывающуюся экономическую обстановку, и при первых же явных признаках возрождения появятся на рынке. Ведущие мировые операторы и производители авиатехники для бизнес-авиации продолжают считать Россию одним из важных и перспективных рынков бизнес-авиации.

Евгений Юрьевич, ценообразование – ключевая составляющая рынка. Почему российские игроки, практически, не опускают цены на услуги?

Коммерческие операторы (эксплуатанты), работающие на российском рынке уже понизили ставки за найм ВС и выполнение чартеров в 2016г. на 10-15%. Операторы наземного обслуживания в МАУ также предоставляли льготы и скидки, как в прямой (снижение тарифов), так и в косвенных формах (включение доп. услуг в стандартный тариф и т.п.). Как известно, цены регулируются рынком и если клиент (оператор) покупает обслуживание по установленным ценам, у продавца (оператора наземного обслуживания) нет никакой мотивации для снижения цен. Да и надо сказать, что качество обслужива-

ния, ассортимент предлагаемых услуг у операторов наземного обслуживания аэропортов МАУ в полной мере соответствует международным стандартам качества предоставления таких услуг. Вместе с тем, в 2016г. стало ощущаться конкурентное давление предложений на базирование ВС бизнес-авиации в Риге, Таллине, Хельсинки для работы на рынке МАУ.

В прошлом году Ваша группа компаний существенно продвинулась в реализации проекта строительства МЦДА в подмосковном Жуковском. Что сделано, а что, по понятным причинам, не успели реализовать?

ГК «АВКОМ» продолжает реализацию проекта строительства Центра Деловой Авиации в подмосковном аэродроме «Раменское». В реконструированных ангарных эллингах общей площадью 3000 кв.м. разместились сертифицированный технический центр – «АВКОМ-Техник», занимающийся техническим обслуживанием и ремонтом бизнес-самолетов практически всех типов. Завершается строительство 4 ангарных корпусов общей площадью 10000 кв.м. для хранения и технического обслуживания ВС бизнес-авиации. Производится отделка помещений и монтаж оборудования мини-терминала для обслуживания и оформления пассажиров и экипажей воздушных судов бизнес-авиации.

К сожалению, строительные работы ведутся с отставанием в графике, что не позволило нам ввести все объекты комплекса в 2016г.

Полагаем, что во втором квартале 2017г. мы сможем предложить операторам и пользователям бизнес-авиации новый комплекс Деловой авиации и АОН

в МАУ с 5,5км ВПП, способной принимать любые воздушные суда, включая космические российский «Буран» и американский «Челнок (Shuttle)».

А как минувший год закончился для проекта Jet Travel Club?

Работа «Джет Тревел Клуб» (JTC) в 2016г. полностью подтвердила действенность концепции деятельности JTC по выполнению частных некоммерческих полетов в интересах членов Клуба. Отмечен рост числа членов JTC, использующих стандартные и «серебряные» карты Клуба.

Конечно же, замедление темпов экономического развития, снижение деловой активности не могло не сказаться на деятельности JTC и в 2016г, вместо ожидаемого роста мы получили те же результаты, что и в 2015г.

Евгений Юрьевич, что же ожидает отрасль в 2017 году в целом, и ГК АВКОМ в частности?

Трудно делать какие-либо точные прогнозы на 2017г. в условиях сложившейся многофакторной неопределенности, определенная стабилизация авиарынка в 2016г. дает твердое основание предполагать, как минимум, сохранение достигнутых объемов движения ВС и инфраструктурной деятельности деловой авиации РФ.

Будем также надеяться, что в наступающем году стагнационные процессы в экономике только стимулируют интерес частных лиц, индивидуальных предпринимателей, АУП средних и крупных корпораций к пользованию услугами JTC в 2017г.

«Крылья Бизнеса» – элегантные и стильные

Оргкомитет Национальной премии в области деловой авиации «Крылья Бизнеса» продолжает активно готовиться к торжественной церемонии, которая состоится 17 февраля 2017 года в Congress Hall Московского Городского Гольф Клуба. Активность участников, которые борются за звание лучших в различных номинациях просто зашкаливает – борьба идет за каждый голос. Но в канун новогодних праздников нам все-таки захотелось подробнее узнать

о самой церемонии награждения и атмосфере, которая будет царить на сцене. И в этом нам согласился помочь идейный вдохновитель премии Михаил Титов, который приоткрыл завесу того, что ждет гостей 17 февраля. Впрочем, многие детали до сих пор остаются тайной.

В преддверии Нового Года все ждут сюрпризов. Наши читатели теряются в догадках



– чем удивят гостей организаторы Премии «Крылья Бизнеса». Можно немного приоткрыть завесу секретности?

Мы готовим для гостей Премии «Крылья Бизнеса» поистине яркое шоу. Ведущими официальной церемонии награждения лауреатов Премии будут любимцы публики – Оксана Федорова и Дмитрий Харатьян. Выбор на них пал не случайно. На наш взгляд, эта пара лаконично вписывается в идею мероприятия. Они станут украшением вечера, подчеркнут элегантность и торжественность события, да и получить награду из их рук, несомненно, будет приятно каждому.

Достойным завершением официальной части станет полноценный концерт истинного поклонника авиации – Валерия Сюткина. А после – это время тостов, поздравлений лауреатов, кулинарных сюрпризов и еще много удивительного.

Приоткрывая завесу тайны, мы рады поделиться с BizavNews макетом примерного оформления нашей сцены. В зале мы рассчитываем увидеть много гостей, известных как в отрасли, так и за ее пределами. Но имена мы раскрывать пока не будем – давайте это останется приятным сюрпризом для каждого, кто придет на церемонию.

А сколько гостей Вы ожидаете?

Церемония вручения Премии будет проходить в зале Congress Hall Московского Городского Гольф Клуба, который рассчитан на 235 человек. Кстати, половина мест у нас уже продана. То есть, несмотря на то, что традиционно многие откладывают покупку билетов на последние дни, «Крылья Бизнеса» – это настолько ожидаемое событие в отрасли, что компании

заранее бронируют места, чтобы обязательно присутствовать на церемонии.

Мы рады такому энтузиазму со стороны отрасли и хотели бы вместить в зале всех желающих, но, к сожалению, количество мест у нас ограничено. Поэтому советуем не откладывать с покупкой билета на последний момент, чтобы не оказаться в стороне. Продажа билетов открыта на нашем интернет-сайте www.wingsaward.ru.

А еще – обязательно позаботьтесь об именных пригласительных билетах для Ваших клиентов и партнеров. Уверен, они по достоинству оценят такой жест!

Немного о гастрономии. Чем нас удивят?

Скажу главное – будет вкусно, очень вкусно! Гостей нашего мероприятия ждет изысканный ужин от известного ресторана авторской домашней кухни Village Kitchen. В основе меню – провинциальные блюда, приготовленные, с учетом современных гастрономических тенденций. В подаваемых блюдах Вы сможете почувствовать нотки средиземноморских, кавказских, ближневосточных и традиционных русских рецептов в сочетании с красотой высокой кухни. Вместе с Village Kitchen мы тщательно прорабатываем меню ужина, и надеемся, что оно придется по вкусу каждому!

Дресс-код. Действительно ли нужно готовить смокинг? Ваши рекомендации по гардеробу для наших очаровательных женщин и импозантных мужчин.

Премия «Крылья Бизнеса» - это торжественное событие, которое пройдет на самом высоком уровне.



Потому и дресс-код мы обозначили соответствующий – Black Tie. Давайте я расскажу подробнее о том, что это такое. Для мужчин этот дресс-код подразумевает черный или темно-синий смокинг, брюки того же цвета, черную бабочку с прямыми углами и белую рубашку. Туфли не лакированные, бабочка – завязывающаяся, а не готовая. Дамы могут надеть длинное платье в пол или коктейльное – длиной по колено, но основной чертой должна быть элегантность. Поэтому сделайте упор на классику – открытые плечи, мягкие драпировки, подчеркнутая талия, шлейф. Да и какая женщина откажется от возмож-

ности продемонстрировать свои украшения и меха?

Мы искренне хотели бы создать обстановку элегантного вечера, настоящего бала. Одна из новомодных тенденций сегодняшнего дня – проводить мероприятия в том или ином стиле (Гэтсби, Стиляги и др.). Мы же хотим организовать вечер не «в стиле», а создать атмосферу, которая отражает суть нашего события – встречу элиты российской бизнес-авиации, чествование лучших, и смокинг в этом случае просто необходим. Не стоит этого пугаться – скорее наоборот, вы будете чувствовать себя не комфортно

в джинсах и кедах в той атмосфере, которую мы для вас готовим. А если в Вашем гардеробе нет вечернего наряда, его легко можно подобрать по размеру в специальных салонах аренды костюмов.

Мы надеемся, что гости нашей церемонии со всей ответственностью подойдут к выбору вечернего наряда,

и мы все сможем насладиться торжественной, элегантной атмосферой такого долгожданного события!

А если вдруг кто-то из гостей не сможет по тем или иным причинам соответствовать заявленному дресс-коду мероприятия?



Ну что же, мы не вправе лишить нашего гостя удовольствия от вечера. Совсем уж строгого фейс-контроля не будет, но мы должны постараться выглядеть элегантно и торжественно – тогда это будет незабываемое событие!

Сколько компаний подали заявки в настоящее время и как проходит голосование?

На текущий момент мы получили более 60 заявок на соискание Премии «Крылья Бизнеса» 2016 года, как от российских, так и зарубежных компаний. Прием заявок продолжается вплоть до 31 января 2017 года, поэтому список номинантов, опубликованный на сайте www.wingsaward.ru еще не окончательный – профили новых компаний мы размещаем чуть ли не каждую неделю. Поэтому если Вы все еще не подали заявку – еще совсем не поздно! Немного, конечно, подводят иностранцы, но все же это первая наша Премия, и мы рассчитываем на более высокую активность зарубежных игроков в будущем году.

В целом мы довольны и количеством заявок, и тем, насколько активно идет онлайн-голосование. В некоторых номинациях, например, «Компания брокер» и «Проект года», периодически разгорается настоящая борьба за место лидера голосования. Правда, от этого страдает наш сайт, но мы выдержим. Уверены в том, что благодаря такому активному «народному голосованию» на сайте и позднее голосование внутри ОНАДА, мы сможем дать объективную профессиональную оценку всем соискателям Премии и определить лучших независимым путем.

От имени всего Оргкомитета Премии «Крылья Бизнеса» я поздравляю вас с Новым годом и Рождеством и желаю вам новых успехов и достижений в 2017 году!

Самолет недели

Оператор: **Zorlu Air**

Тип: **Gulfstream Aerospace GIV-X (G450)**

Год выпуска: **2012 г.**

Место съемки: **октябрь 2016, в Istanbul - Ataturk (IST / LTBA), Turkey**



Фото: Дмитрий Петроченко