

полет

КРЫЛАТОЕ ТАКСИ О ПЕРСПЕКТИВАХ МАЛОЙ АВИАЦИИ



Рынок коммерческих авиаперевозок стремится посадить пассажиров в большие самолеты и отправить в основные аэропорты больших городов. Но большинство аэропортов мира обслуживают не лайнеры, а самолеты малой авиации — на 8–15 посадочных мест. Нередко их называют частными, хотя почти все они принадлежат не людям, а компаниям, которые благодаря этому получают неплохие налоговые вычеты.

Малую авиацию развивали еще в СССР, и ею пользовались обычные люди. Сегодня перелет на частном самолете воспринимается как очень дорогое удовольствие, ведь чаще всего машина поднимается в воздух ради двух-трех человек. Мы поставили себе цель демократизировать частную авиацию, чтобы самым удобным авиасервисом пользовалось как можно больше народа.

JetSmarter первой стала продавать не целые рейсы на частных самолетах, а места на них. Стоимость такого сервиса ниже, чем аренда всего самолета, но пока еще выше, чем перелет в бизнес-классе. Со временем, когда самолеты станут гибридно-электрическими, на коротких расстояниях мы сможем поддерживать цены на уровне один доллар за милю, и тогда перелет на 500–600 км (300 миль) на 12-местном самолете будет стоить пассажиру \$300, а это уже вполне демократичный уровень.

Частных самолетов очень много — только в США они совершают 22 тыс. полетов в день. Коммерческих рейсов, кстати, в США ненамного больше — 23 тыс. в день. Но рынок частной авиации страшно неэффективен: средний налет самолетов — 250 часов в год при оптимальных цифрах 1200. Треть перелетов — порожние: самолет просто перегоняют из аэропорта в аэропорт, чтобы забрать пассажиров. Мы поняли, что если агрегировать спрос и привлечь его к определенным рейсам и маршрутам, заставив самолеты работать, то перелеты станут доступнее и популярнее. Нечто подобное произошло с индустрией такси. В Сан-Франциско в 2009-м объем этого рынка составлял \$150 млн в год. Все изменилось с приходом Uber: компания сделала миллиардный оборот только в этом городе, увеличив размер рынка в шесть раз. Когда что-то становится доступнее, люди этим пользуются. Мы решили идти в ногу со временем и для бронирования мест в частных самолетах сразу, минуя интернет, сделали мобильное приложение. Это оказалось очень удобно: мы в реальном времени видим, где сосредоточены клиенты и откуда идут заказы.

Мы продаем годовое членство в нашем клубе, и вы можете летать на наших рейсах целый год неограниченное количество раз. Скачать наше приложение на смартфон может каждый, однако забронировать полет при помощи этого приложения можно, только приобретя членство в клубе. Вначале мы ориентировались на две категории клиентов: тех, кто раньше летал

на частных самолетах, и тех, кто хотел бы попробовать. Но оказалось, что сервис нравится и владельцам собственных самолетов, и тем, кто раньше заказывал Falcon или даже Boeing 737. Я стал спрашивать их: зачем летать на нашем шаттле, имея собственные самолеты? Они отвечают, что не видят смысла летать одному в своем самолете, а если в небольшом салоне собираться цивилизованная компания, так даже веселее.

Нам говорят: сейчас в России кризис — идти сюда неоправданно. Но именно теперь, когда рынок авиаперевозок в России упал на 30%, самое время развивать здесь наши сервисы, ведь если раньше кто-то для своего перелета покупал целый рейс частного самолета, а теперь не может себе этого позволить и летит бизнес-классом, ему прямая дорога к нам. В России тоже есть аэропорты для малой авиации, но чаще люди пользуются частными терминалами больших аэропортов. Самый известный из них — «Внуково-3» с отдельным подъездом и входом, собственной стоянкой для частных самолетов. «Частные» терминалы есть и в Шереметьево, и в Домодедово. Есть еще принадлежащий «Газпромавиа» аэродром Остафьево. Пока для нас российский рынок — это не маршруты внутри страны, а рейсы из Москвы в Европу и перелеты русских клиентов по Европе и Америке. До кризиса рейсы частных самолетов между Москвой и Ниццей по частоте входили в топ-3 маршрутов мира, почти как Нью-Йорк—Флорида (35–37 тыс. полетов в год), а направление Москва—Лондон — в топ-10. Мы уже запустили шаттл Москва—Ницца и скоро откроем шаттл Москва—Лондон.

Сейчас в России многие из тех, кто летает бизнес- и первым классами, хотели бы пользоваться частным самолетом, поэтому мы рассчитываем создать шаттлы Москва—Петербург и Москва—Сочи. Нам очень интересны российские самолеты, например фирмы «Сухой». Мы хотели бы развиваться в России вместе с этим производителем и поэтому ведем переговоры с владельцами авиакомпаний так: мы купим у вас 100 часов при условии, что вы приобретете этот самолет. И мы надеемся, что у нас получится увеличить спрос на эти самолеты.