

УДК 33 ББК: 65.9 (2Рос)–98

**АНАЛИЗ СПОСОБОВ И ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ВЫРУЧКИ
КОМПАНИИ ПО НАЗЕМНОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ РЕЙСОВ БИЗНЕС АВИАЦИИ****В.К. Цуцкарев¹**¹ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации», аспирант

Адрес для переписки: vtsutskarev@gmail.com

Информация о статье:

Поступила в редакцию 02.09.2019, принята к печати 30.09.2019.

Язык статьи – русский.

Ссылка для цитирования: Цуцкарев В.К. Анализ способов и источников формирования выручки компании по наземному обслуживанию рейсов бизнес авиации. // Экономика. Право. Инновации. 2019. № 3. С.16–23.

Аннотация: В процессе исследования проведенного автором, выявлены наиболее маржинальные услуги, предоставляемые на каждом рейсе бизнес авиации и, взимание платы, за оказание которых формирует основную часть бюджета доходов обслуживающей компании. Теоретические исследования основных источников формирования выручки компании по наземному обслуживанию рейсов бизнес авиации, способствующих разработке и внедрению новых эксклюзивных услуг и инноваций проанализированы и подтверждены расчетами. Рассмотрена и обоснована необходимость практического внедрения дополнительных эксклюзивных и инновационных услуг, которые не вносят существенный вклад в формирование общего объема выручки, но являются конкурентным преимуществом и позволяют привлечь новых клиентов с целью оказания для них наиболее маржинальных обязательных услуг. Актуальность выбранной темы обусловлена: отсутствием в общем доступе соответствующих научных трудов у других авторов; необходимостью выработки возможных решений по увеличению объема выручки обслуживающей компании бизнес авиации в период общего экономического спада и сокращения основных производственных показателей по обслуживаемым рейсам бизнес авиации.

Ключевые слова: центр бизнес авиации, обслуживающая компания, наземное обслуживание, выручка, пассажиры, ангар, аэропортовые услуги, максимальная взлетная масса, бортовое питание.

**ANALYSIS OF REVENUE GENERATION METHODS AND SOURCES FOR THE
BUSINESS AVIATION GROUND HANDLING COMPANY****V. Tsutskarev¹**¹ Saint Petersburg State University of Civil Aviation, postgraduate student

Corresponding author: vtsutskarev@gmail.com

Article info:

Received 02.09.2019, accepted 30.09.2019

Article in Russian

For citation: V. Tsutskarev. Analysis of revenue generation methods and sources for the business aviation ground handling company. *Ekonomika. Pravo. Innovacii*. 2019. No.3. pp. 16–23.

Abstract: Most marginal services that are provided on each business aviation flight and the charging of fees for the provision of which the main part of the business aviation ground handling company revenue is formed are presented in the article. The theoretical research of the revenue generation for the business aviation ground handling company are carried out and its contribution to the development and implementation of new exclusive services and innovations is analyzed and confirmed by calculations. The necessity for the practical implementation of additional exclusive and innovative services, which do not significantly contribute to the total revenue generation, but have the competitive advantage and allow a company to attract new customers in case to provide the most marginal and mandatory services, is investigated and proved. The relevance of the research is determined by the lack of the relevant scientific researches in general access; the necessity of developing the possible solutions for increasing the business aviation ground handling company revenue during the period of economic crisis is proved.

Keywords: FBO, handling company, ground handling, revenue, passengers, hangar, airport services, maximum take off weight, onboard catering.

Введение. В настоящем исследовании проводится анализ наиболее востребованных услуг, формирующих основную выручку компании по наземному обслуживанию рейсов бизнес авиации, позволяющих разрабатывать и внедрять новые эксклюзивные услуги и инновации, которые повышают конкурентную способность компании на рынке, и аккумулируют дополнительный доход. Актуальность темы исследования обусловлена отсутствием результатов аналогичных исследований в открытом доступе.

Цель. Провести анализ наиболее востребованных услуг, позволяющих компании развивать и внедрять новые направления деятельности. Выявить услуги и соответствующие к ним требования, характерные исключительно для рейсов бизнес авиации, которые повышают конкурентную способность компании, а также формируют дополнительный источник выручки.

Задачи. Определить услуги, характерные преимущественно для воздушных судов бизнес авиации. Установить наиболее маржинальные услуги, формирующие основную долю выручки компании.

Методология. В настоящей работе с помощью общих методов научного познания в различных аспектах рассмотрен перечень основных услуг, предоставляемых ведущими игроками по наземному обслуживанию рейсов бизнес авиации, выявлены тенденции, способствующие развитию и совершенствованию указанного перечня.

Результаты. На основе массива проанализированных данных обозначены услуги, аккумулирующие основную выручку компании, за счет которых возможно развитие и внедрение услуг, запрашиваемых исключительно операторами, выполняющими рейсы бизнес авиации. Обозначены уникальные услуги, позволяющие повысить конкурентную способность обслуживающей компании бизнес авиации и увеличить объем выручки.

Выводы. Анализ и изучение основных услуг, оказываемых рейсам бизнес

авиации, позволил получить подтверждение об их востребованности рынком и необходимости постоянного расширения спектра услуг с целью повышения конкурентной способности обслуживающей компании. Определены наиболее доходные и востребованные услуги с коммерческой точки зрения, а также обозначены «имиджевые» услуги, которые не вносят существенный вклад в формирование общего объема выручки, но являются конкурентным преимуществом и позволяют привлекать новых клиентов.

Основное требование по оказанию услуг для рейсов бизнес авиации, состоит из двух критериев: точность и своевременность оказания запрошенной услуги.

Выполнение вышеуказанных критериев свидетельствует о профессионализме и репутации обслуживающей компании (Центра Бизнес Авиации), а также ее способности функционировать на нестабильном и постоянно-меняющемся рынке по обслуживанию рейсов бизнес авиации.

Перечень услуг для рейсов бизнес авиации, делится на две основные группы: услуги, оказываемые в аэропорту и услуги, оказываемые за пределами аэропорта.

подавляющее большинство услуг, оказываемых рейсу бизнес авиации в аэропорту идентично услугам, оказываемых для регулярных рейсов, т.к. представляет из себя, такие стандартные услуги как:

- предоставление автомобиля для сопровождения;
 - встреча и выпуск воздушного судна на месте стоянки;
 - буксировка;
 - заправка воздушного судна топливом;
 - обслуживание санитарных узлов;
 - заправка систем воздушного судна питьевой водой;
- и другие.

Перечень основных и наиболее востребованных услуг по наземному обслуживанию рейса бизнес авиации состоит из [1]:

- организация наземного обслуживания;

- сверхнормативная стоянка;
- координация слота;
- организация предоставления метеоинформации;
- обслуживание пассажиров в VIP-терминале;
- доставка багажа;
- организация визовой поддержки;
- трансфер по перрону и городу;
- организация бортового питания;
- хранение бортовых припасов;
- бронирование гостиницы;
- предоставление периодических изданий;
- предоставление комнаты для переговоров;
- комната отдыха экипажей;
- уборка пищи и материалов, оставшихся после полета;
- предоставление стремянки;
- обеспечение приемки и выпуска;
- буксировка;
- обслуживание санитарных узлов;
- заправка питьевой водой;
- обогрев элементов ВС;
- услуги по мойке и уборке;
- предоставление места стоянки в ангаре;
- персональная охрана воздушного судна.

Необходимо отметить, что некоторые аэропортовые услуги, востребованы исключительно со стороны операторов воздушных судов, выполняющих рейсы бизнес авиации. К таким услугам относятся, например: профессиональная уборка салона и наружная мойка воздушного судна, а также предоставление мест стоянок в ангаре для хранения воздушного судна.

Одной из эксклюзивных аэропортовых услуг для рейсов бизнес авиации, является уборка воздушного судна и наружная мойка. Эксклюзивность оказания услуги объясняется высоким дефицитом соответствующих компаний и специалистов, в т.ч. в аэропортах Москвы и Санкт-Петербурга.

Уборка воздушного судна бизнес авиации – сложный, многоэтапный и трудоемкий процесс, который требует специальной подготовки, оборудования и средств. Сложность ухода за интерьером

воздушного судна объясняется эксклюзивностью отделочных материалов, используемых при оборудовании салона, интерьер которого выполнен согласно индивидуальным требованиям заказчика с использованием различных дорогостоящих и редких материалов естественного и искусственного происхождения. Для их чистки и уборки, требуются специальные расходные материалы, без агрессивных химических компонентов, на натуральной основе, а также уникальное инновационное оборудование, которое разрабатывалось для конкретного вида и типа уборки, прошло необходимые испытания и получило соответствующие одобрения и рекомендации [2].

Основополагающий фактор для заказчика – безопасность выполняемых работ для интерьера и экстерьера воздушного судна. В некоторых особых случаях, профессиональная клининговая компания может отказать в оказании услуги, если существует опасность нарушения структуры материала или деформации частей интерьера или экстерьера воздушного судна и порекомендовать обратиться к компании производителю воздушного судна.

Исходя из имеющейся у автора информации, на сегодняшний день в подавляющем большинстве аэропортов Российской Федерации не существует клининговых компаний, которые могли бы предоставить качественные услуги по уборке воздушного судна бизнес авиации. Данная проблема обуславливается концентрацией основной доли рейсов бизнес авиации в аэропортах МАУ и Санкт-Петербурга, а также высокой стоимостью поддержания полноценного функционирования и круглосуточной работы такой клининговой компании в региональных аэропортах с мизерным трафиком рейсов бизнес авиации. Воздушное судно, выполняющее рейс бизнес авиации, прибывает в аэропорт назначения, и, как правило, покидает его через несколько часов, а в большинстве случаев на следующий день или позднее, что позволяет осуществить качественную уборку салона воздушного судна и наружную мойку элементов воздушного судна при наличии

профессионального штата сотрудников, материалов и оборудования.

Учитывая незначительный спрос со стороны иностранных авиакомпаний на услуги по мойке и уборке воздушного судна бизнес авиации, по причине низкого предложения (малое количество игроков на данном рынке), оказание данных услуг является больше имиджевой частью, способной при прочих равных привлечь клиента на основное наземное обслуживание [3]. Взимание платы за оказание услуг по наземному обслуживанию позволяет поддерживать финансовый результат компании на необходимом уровне рентабельности.

Предоставление мест стоянок в ангаре для воздушного судна является уникальной аэропортовой услугой, предоставляемой в аэропорту, при условии наличия ангара. Хранение воздушного судна бизнес авиации (преимущественно самолета конкретного собственника юридического или физического лица) в ангаре – повсеместная европейская и американская практика, которая с каждым годом становится все популярнее и в Российской Федерации, благодаря строительству и вводу в эксплуатацию новых ангарных комплексов. Хранение воздушных судов в ангаре в большинстве случаев имеет сезонный характер, пик которого приходится на зимний период. Воздушные суда иностранного производства не приспособлены к экстремальным для них температурам, характерных для многих регионов Российской Федерации. Как показывает практический опыт автора, не только сильные морозы, но и высокая температура воздуха совокупно с длительным воздействием прямых солнечных лучей в летний период, также способно оказать негативное влияние на техническое состояние воздушного судна. Обоснование столь высокой востребованности данной услуги среди операторов и владельцев воздушных судов бизнес авиации заключается в следующем ряде причин [1].

К существенным преимуществам хранения воздушного судна в ангаре автор относит:

- повышение уровня безопасности полетов;
- повышение остаточной стоимости воздушного судна при последующей продаже;
- продление ресурса воздушного судна;
- отсутствие необходимости в противообледенительной обработке воздушного судна в зимний период;
- значительное сокращение времени подготовки воздушного судна к отправлению в зимний период.

Учитывая небольшое предложение, а также высокий спрос особенно со стороны иностранных авиакомпаний на услугу по предоставлению места стоянки в ангаре, ее оказание является не только имиджевой, но, и способной аккумулировать серьезный дополнительный источник выручки, особенно в зимний период.

К услугам, оказываемым рейсам бизнес авиации за пределами аэропорта, относятся такие услуги как: доставка и размещение экипажа в гостинице, заказ бортового питания, предоставление специального транспорта для пассажиров и ряд других менее востребованных со стороны заказчика услуг (предоставление переводчика, организация экскурсионных программ и т.д.).

В большинстве действующих аэропортов Российской Федерации, бортовое питание поставляется цехом бортового питания или кейтеринговой компанией, которая специализируется на предоставлении бортового питания на регулярные рейсы.

Существование в составе цеха бортового питания или кейтеринговой компании отдельного направления бортового питания для рейсов бизнес авиации крайне редкая практика характерная исключительно для аэропортов Москвы и Санкт-Петербурга.

В связи со спецификой и высокими требованиями, данное направление полностью выделяют из общего организационного процесса приготовления питания, формируют специально-обученный штат персонала, отработывают логистические процессы, оснащают отдельными производственными

мощностями и применяют эксклюзивные технологии приготовления бортового питания с учетом особенностей подачи и сервировки во время полета.

Несмотря на относительную молодость российского рынка бизнес авиации, автор считает, что в обеспечении бортовым питанием, отечественная отрасль значительно опережает страны Европы и США, т.к. в отличие от упомянутых стран соответствует самым высоким стандартам качества.

В эконом-классе регулярного рейса, цена стандартной порции бортового питания при длительности полета более трех часов, составляет в среднем 3-5 евро на одного пассажира. В бизнес авиации бюджет по бортовому питанию варьируется в пределах от 100 до 500 и более евро на одного пассажира, в зависимости от авиакомпании и длительности рейса.

До момента выполнения рейса выясняются индивидуальные предпочтения и особенности клиента по бортовому питанию, включая индивидуальные особенности (религиозные, медицинские и т.д.). Подобная лояльность клиентам стала особенностью именно российского рынка бортового питания для рейсов бизнес авиации. Согласно пожеланиям заказчика, на борт воздушного судна может быть доставлено бортовое питание из любого ресторана, и именно это, отличает отечественный кейтеринг европейских коллег. Европейским клиентам практически недоступен подобный уровень сервиса в своих странах.

Важными моментами при подготовке бортового питания является доставка, качество продуктов и ее сервировка. Блюда должны быть свежими, поэтому приготовление осуществляется не более, чем за 5 часов (в некоторых случаях за 2-3 часа) до времени отправления рейса. Для сохранения свежести продукта в ресторанах, которые часто поставляют продукцию для рейсов бизнес авиации, имеется специальная упаковка: герметичные контейнеры из

толстой фольги, которые при необходимости можно разогреть в микроволновой печи. Некоторые контейнеры обкладываются сухим льдом. Сама доставка осуществляется специальными машинами, оборудованными холодильными установками.

Ресторанный бизнес не является единственным способом обеспечить клиентов бизнес авиации бортовым питанием. На этом рынке работают также специализированные кейтеринговые компании, которые успешно конкурируют с уже упомянутыми автором выше цехами бортового питания при аэропортах [4].

Учитывая высокий и постоянный спрос со стороны авиакомпаний на услугу по предоставлению бортового питания, ее предоставление является и имиджевой и финансово-выгодной по причине высокой маржинальности ресторанного бизнеса, особенно по данному эксклюзивному направлению, не имеющему границ и пределов.

Исходя из реального опыта формирования выручки аэропорта от авиационной деятельности, равной 80% от объема общей выручки на примере ООО «ВВСС» [10], автор констатирует, что её подавляющая доля может приходиться на два основных направления услуг, в т.ч. и для рейсов бизнес авиации: наземное обслуживание воздушных судов и обслуживание пассажиров как на наиболее дорогие и обязательные для каждого рейса услуги.

На основании имеющейся в открытом доступе информации (официальные интернет сайты аэропортов «Пулково» и «Внуково») касательно стоимости наземного обслуживания воздушных судов, стоимости обслуживания пассажиров в VIP-залах, автор произвел ориентировочный расчет выручки по двум основным услугам: обслуживание пассажиров и обеспечение приемки и выпуска ВС на основе статистических объемных показателей (Таблицы 1,2) [5,6].

Таблица 1

**Количество ВС бизнес авиации, обслуженных в 2017 г.
в ЦБА «Внуково-3» и ЦБА «Пулково-3»**

Год/Аэропорт	ЦБА "Внуково-3"	ЦБА "Пулково-3"
2018	15 773	4292

Таблица 2

**Количество пассажиров, обслуженных в 2017 г.
в ЦБА «Внуково-3» и ЦБА «Пулково-3»**

Год/Аэропорт	ЦБА "Внуково-3"	ЦБА "Пулково-3"
2018	103 014	26746

Стоимость обслуживания одного взрослого пассажира в VIP-зале аэропорта «Пулково» составляет 20 000 (Двадцать тысяч) рублей с учетом НДС. [7] Согласно открытым информационным источникам в 2018 году в ЦБА «Пулково-3» было обслужено 26 746 (Двадцать шесть тысяч семьсот сорок шесть) пассажиров. Исходя из вышеуказанных данных, предполагаемая сумма выручки за обслуживание пассажиров бизнес авиации VIP-зале аэропорта «Пулково» в 2018 году могла составить 534 920 000 (Пятьсот тридцать четыре миллиона девятьсот двадцать тысяч) рублей.

Стоимость обслуживания одного взрослого пассажира в VIP-зале аэропорта «Внуково» составляет 18 000 (Восемнадцать тысяч) рублей с учетом НДС. [8] Согласно открытым информационным источникам в 2018 году в ЦБА «Внуково-3» было обслужено 103014 (Сто три тысячи четырнадцать) пассажиров. Исходя из вышеуказанных данных, предполагаемая сумма выручки за обслуживание пассажиров бизнес авиации в VIP-зале аэропорта «Внуково» могла составить в 2018 году 1 854 252 000 (один миллиард восемьсот пятьдесят четыре миллиона двести пятьдесят две тысячи) рублей.

Автор намеренно акцентирует внимание на ориентировочности суммы выручки, т.к. среди указанных пассажиров обоих терминалов присутствуют дети, обслуживание которых, как правило, осуществляется с дисконтом по оплате в

размере 50%. Также операторы ЦБА могут применять специальные пакетные программы при обслуживании больших или часто летающих групп пассажиров. Согласно данным из открытых источников, автор убедился, что объем обслуженных пассажиров как в VIP-залах основных аэропортов, так и в ЦБА – сопоставим. В связи с чем, произведенный расчет, также наглядно демонстрирует ориентировочную долю выручки главных операторов аэропортов от услуг VIP-залов в общей структуре ежегодных доходов.

Второй по величине доходов статьёй является комплекс услуг по наземному обслуживанию, который у главных операторов аэропортов, как правило, формируется в один пакет услуг с последующим взиманием оплаты в виде единой ставки за пакет. Одним из ключевых показателей при взимании платы за наземное обслуживание воздушного судна является МВМ (Максимальная взлетная масса). Максимальная взлетная масса подавляющего большинства воздушных судов бизнес авиации варьируется в пределах от 5 до 50 тонн. Исходя из опубликованных тарифов на услуги по наземному обслуживанию в аэропорту «Пулково» для ВС иностранных потребителей с диапазоном МВМ, согласно данным в Таблице 3, фиксируем среднее значение ставки за обслуживание одного ВС бизнес авиации в размере: $(424+698+898+1447+2270)/5 = 1147,4$ Eur, не включая НДС [9].

**Выдержка из прейскуранта ООО «ВВСС» на услуги
по наземному обслуживанию для иностранных потребителей**

МВМ (тонн)	Типы ВС	Ставка, EUR, не включая НДС
До 10	CessnaCitationJet 1/2/3/4/XLS; Hawker Premier 1A/Nextant; Piaggio Avanti.	424
От 10 до 20	Hawker 750/800/850/900/950; Learjet 60/75; Challenger 300; Cessna Citation Sovereign/X; Falcon 50/2000; Як-40.	698
От 20 до 30	Challenger 604/605/650/850, Legacy 600/650; Falcon 900; Gulfstream G280.	898
От 30 до 40	Falcon 7X/8X; Gulfstream G450.	1447
От 40 до 50	Global 5000/6000/XRS; Gulfstream G550/650; Sukhoi Super Jet 100.	2270

Исходя из данных в Таблице 2, предполагаемая сумма выручки за наземное обслуживание воздушных судов бизнес авиации в аэропорту «Пулково» в 2018 году могла составить 4 924 640,8 Eur, не включая НДС.

В 2018 г. ООО «ВВСС» (главный оператор аэропорта «Пулково») обслужило 18 122 286 пассажиров и 165 418 рейсов, что позволило получить выручку в размере 20 млрд. рублей [10].

Совокупная выручка от наземного обслуживания ВС и пассажиров бизнес авиации в аэропорту «Пулково» в 2018г., на основании произведенных автором расчетов могла составить ориентировочно 1 млрд. рублей, что составляет практически 5% от общего объема выручки ООО «ВВСС» за этот год. Данное утверждение, доказывает гипотезу автора, в соответствии с которой основной доход от обслуживания рейсов бизнес авиации формируется от взимания платы за наземное обслуживание воздушных судов и пассажиров.

Указанный финансовый результат является расчетным, т.к.:

1. сгенерирован усредненный тариф для ВС иностранных потребителей.

2. не учтено снижение выручки от обслуживания ВС отечественных эксплуатантов, плата за наземное обслуживание которых взимается по

тарифам существенно ниже, чем для иностранных потребителей.

Согласно существующей отечественной практике фиксации доходов от производственно-коммерческой деятельности аэропорта, доля услуг указанных выше составляет значительно больше половины от общего объема выручки.

В крупнейших ведущих аэропортах мира, преобладающая часть выручки (в некоторых случаях даже значительно превышая объем выручки от услуг по наземному обслуживанию и обслуживанию пассажиров) приходится на поступления от неавиационной деятельности (аренда торговых и иных площадей, рекламная деятельность, прочие сопутствующие услуги).

В рамках функционирования ЦБА доходы от неавиационной деятельности являются дополнительными и несущественными, которые незначительны в общем объеме выручки по причине ограниченного спроса со стороны целевой аудитории и минимального объема выручки.

На основании проведенного исследования, автором сформулированы следующие выводы:

1. Долгосрочное и рентабельное функционирование компании возможно после определения наиболее маржинальных

услуг, и их оказания подавляющему числу клиентов с целью формирования постоянного источника финансовых средств для бесперебойной работы и развития компании.

2. Обязательным условием обеспечения комплексного и качественного функционирования компании по обслуживанию рейсов бизнес авиации, является предоставление собственных услуг по наземному обслуживанию ВС и пассажиров бизнес авиации, с целью формирования необходимого и достаточного бюджета доходов.

3. Оказание профессиональных услуг по уборке и мойке ВС бизнес авиации,

предоставление ангара для хранения ВС, а также возможность организации эксклюзивного и качественного бортового питания являются актуальными и востребованными услугами исключительно для рейсов бизнес авиации, которые повышают конкурентоспособность компании, а также способны в совокупности существенно увеличить выручку компании.

4. Поддержание стабильного роста статистических и финансовых показателей компании, возможно при условии постоянного улучшения и расширения перечня оказываемых услуг, в т.ч. внедрение новых эксклюзивных услуг.

Список литературы:

1. Официальный сайт ООО «ДжетПорт СПб» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.jetport.ru/>.
2. Официальный сайт интернет-портала и электронного еженедельник BizavWeek [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bizavnews.ru/231/11121>.
3. Официальный сайт интернет-портала и электронного еженедельника BizavWeek [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://bizavnews.ru/231/11300>.
4. Официальный сайт интернет-портала «Кейтеринг Консалтинг». Режим доступа: <https://cateringconsulting.ru/publications/pitanie-navysote-vozdushnyy-keytering>
5. Фирменный буклет ЗАО «ВИППОРТ» /ЦБА «Внуково-3». Версия 2019 г.
6. Фирменный буклет ООО «ДжетПорт СПб» /ЦБА «Пулково-3». Версия 2019 г.
7. Официальный сайт ООО «ВВСС» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://pulkovoairport.ru/passengers/vip/>
8. Официальный сайт АО «Международный Аэропорт «Внуково» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.vnukovo.ru/at-the-airport/vip-and-business-class/vip/>.
9. Официальный сайт ООО «ВВСС» [Электронный ресурс]. Режим доступа https://pulkovoairport.ru/partners/rates/foreign_airlines/.
10. Официальный сайт ООО «ВВСС» [Электронный ресурс]. Режим доступа <https://pulkovoairport.ru/about/performance/>
11. Официальный сайт интернет-портала “Academic Dictionaries and Encyclopedias” [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://en.academic.ru/dic.nsf/enwiki/468393>.

References:

1. Official website of ООО “JetPort SPb”. Available at <http://www.jetport.ru/> (in Rus)
2. Official website of an internet portal and electronic weekly BizavWeek. Available at: <http://bizavnews.ru/231/11121> (in Rus)
3. Official website of an internet portal and electronic weekly BizavWeek. Available at: <http://bizavnews.ru/231/11300> (in Rus)
4. Official website of an internet portal “Catering Consulting”. Available at: <https://cateringconsulting.ru/publications/pitanie-navysote-vozdushnyy-keytering> (in Rus)
5. The corporate booklet ZAO “VIPPORT”/ZBA “Vnukovo-3”. Version 2019. (in Rus)
6. The corporate booklet ООО “JetPort SPb”/ZBA “Pulkovo-3”. Version 2019. (in Rus)
7. Official website of ООО “ВВСС”. Available at: <https://pulkovoairport.ru/passengers/vip/> (in Rus)
8. Official website of АО “Mezhdunarodniy Aeroport “Vnukovo”. Available at: <http://www.vnukovo.ru/at-the-airport/vip-and-business-class/vip/> (in Rus)
9. Official website of ООО “ВВСС”. Available at: https://pulkovoairport.ru/partners/rates/foreign_airlines/. (in Rus)
10. Official website of ООО “ВВСС”. Available at: <https://pulkovoairport.ru/about/performance/>. (in Rus)
11. Official website of an internet portal “Academic Dictionaries and Encyclopedias”. Available at: <http://en.academic.ru/dic.nsf/enwiki/468393>.