

# Система взаиморасчетов на воздушном транспорте: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ



С.В. Ильичев,  
президент  
ЗАО «Транспортная  
Клиринговая Палата»

Темп роста затрат авиакомпаний в третьем тысячелетии опережал темп роста доходов, а общие убытки авиакомпаний, сгенерированные за этот период, превысили их суммарную прибыль в успешные для пассажирских авиаперевозок годы. Маркетинговые возможности участников рынка гражданской авиации сдерживают существующая модель и стандарты дистрибуции, которые не позволяют донести до потенциальных клиентов полный спектр предложений своих услуг через обширную агентскую сеть. Снизить негативное влияние этих факторов позволяет развитие системы взаиморасчетов на воздушном транспорте (СВВТ).

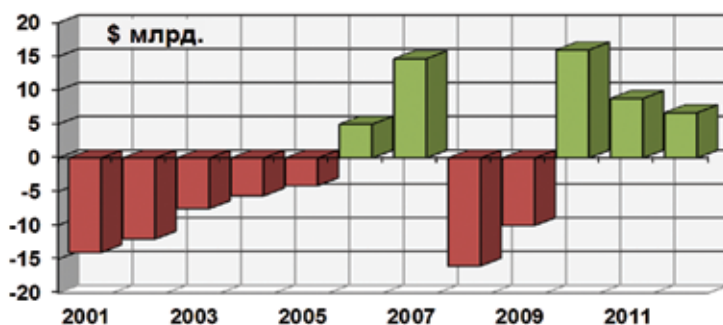
Мировой воздушный транспорт в текущем веке демонстрирует устойчивый тренд роста количества перевезенных пассажиров (с незначительной корректировкой в 2009 г.). По итогам 2013 г. ожидается, что авиакомпании перевезут свыше 3 млрд пассажиров, а к концу 2017 г., по прогнозам Международной ассоциации воздушного транспорта (International Air Transport Association, IATA), эта цифра увеличится почти до 4 млрд.

Несмотря на высокий спрос на услуги гражданской авиации (ГА), основной проблемой остается обеспечение финансовой стабильности и прибыльности отрасли. Тренд увеличения затрат авиакомпаний в третьем тысячелетии перекрывал тренд увеличения доходов, а общие убытки авиакомпаний, сгенерированные за этот период, превысили их суммарную прибыль в успешные для пассажирской авиации

годы. По данным IATA, чистая прибыль отрасли в 2012 г. составила всего 7,4 млрд долл., что составило лишь 1,1 % рентабельности, т.е. примерно 2,5 долл. прибыли с пассажира.

На рис. 1 достаточно наглядно можно наблюдать, насколько цикличным и неустойчивым является мировой бизнес авиаперевозок.

К сожалению, финансовые результаты российских авиакомпаний за последние годы также не дают поводов для оптимизма. Результаты отечественной ГА повторяют общемировую картину как в части роста, так и в части финансовых показателей. Как отмечено в докладе министра транспорта: «Жесткая конкуренция на международных, внутренних линиях, с одной стороны, а также монополия среды предопределяют низкую норму рентабельности бизнеса авиаперевозок. По 2013 году средний показатель составляет 1,6 %. В принципе, это хороший результат, потому что совсем недавно отрасль системно демонстрировала убытки». На рис. 2 представлена диаграмма, характеризующая прибыль/убытки от перевозки пассажиров, грузов и почты воздушным транспортом (ВТ) России.



## Кто в минусе, а кто – в плюсе

Исключением из общей нерадостной картины являются авиакомпании-дискаунтеры (Low Cost), которые, по сравнению с классическими авиакомпаниями, демонстрируют в основном хорошие финансовые показатели и высокую эффективность своей деятельности. Их

Рис. 1. Данные о прибылях/убытках по пассажирским, грузовым авиаперевозкам и по реализации дополнительных услуг, скорректированные по фактическим данным IATA в 2010–2012 гг., млрд долл.  
Источник: <http://www.ideaworkcompany.com/wp-content/uploads/2012/10/Press-Release-72-Global-Estimate.pdf>

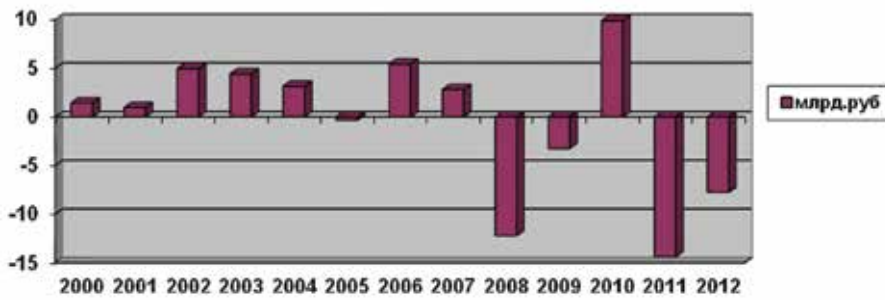


Рис. 2. Прибыль/убытки от перевозки пассажиров, грузов и почты ВТ России.

Источник: ЗАО «Транспортная Клиринговая Палата»

доля на рынке стабильно растет: в 2012 г. эти авиакомпании перевезли порядка 26 % всех авиапассажиров. На некоторых рынках, таких как Европа, Ближний Восток и Африка, доля авиакомпаний-дискаунтеров еще выше, например, в ведущих странах ЕЭС она достигает 36 %. В Азии на сегодняшний день доля лоукостеров ниже, но регион показывает самый высокий прирост в этом сегменте. Опыт работы авиакомпаний-дискаунтеров в России пока неудачен.

В чем же формула успеха Low Cost моделей? По сути, она основана на двух основных моментах. Первое – это тотальная экономия на всех статьях расходов, как за счет минимизации сервиса, так и за счет более интенсивного использования производственных ресурсов (вторичные аэропорты, отсутствие трансферного обслуживания, максимальный налет часов на средне-списочный самолет, однотипный состав и компоновка салонов воздушных судов и т. д.). И это, в том числе, касается и расходов на дистрибуцию – фокус на прямые продажи конечным клиентам через собственный веб-сайт и очень выборочное использование дорогих не прямых каналов продаж и услуг глобальных распределительных систем (ГРС) (например, для привлечения выгодных бизнес-пассажиров). Второй ключевой элемент их бизнес-стратегии – разделение своего продукта на основную услугу (перевозку) и дополнительные, которые предоставляются исключительно на платной основе. Тем самым замещаются доходы от продажи перевозок доходами от продажи дополнительных услуг.

Мировые и российские классические авиакомпании не могут полностью пойти по пути дискаунтеров и в полной мере использовать их бизнес-модели, так как имеют свой контингент пассажиров со своими потребностями и привычками. Однако некоторые возможности новых бизнес-моделей обслуживания пассажиров внедряются также и в

практику классических авиакомпаний. К таким возможностям относятся:

- качественное развитие каналов прямых продаж с предоставлением пассажирам персонализированных услуг с учетом их предпочтений;
- выделение из основной услуги некоторых услуг (регистрации багажа, питания на борту, выбора места в салоне и др.) и их предложение пассажирам в виде дополнительных услуг;
- расширение спектра дополнительных неавиационных услуг, которые предлагаются пассажирам на своих веб-сайтах и в собственных офисах продаж, как в пакете с перевозкой, так и отдельно (услуги отелей, аренда автомобилей, услуги страхования и др.).

### Надежда на не прямой канал продаж

Несмотря на явно выраженные стремления классических авиакомпаний предложить своим пассажирам больше чем просто перевозку, реализацию дополнительных услуг они пока в основном осуществляют лишь в прямых каналах продаж, через свои веб-сайты. Дистрибуция полного спектра предложений через агентскую сеть (непрямые каналы продаж), а это не менее 60 % от всех объемов, в настоящее время ограничена возможностями ГРС, которые не готовы принимать и дистрибутировать на экраны агентов многие типы услуг.

Сегодня стандартным протоколом обмена сообщениями между автоматизированными системами бронирования (инвенторными центрами) авиакомпаний и ГРС является EDIFACT (межгосударственный стандарт электронного обмена данными в управлении, внешней торговле и на транспорте). Данный протокол разработан в 80-х годах прошлого столетия, еще до появления массового Интернета. Он хорош и надежен для передачи четко определенных текстовых сообщений между системами, но этого уже недостаточно для полного отраже-

ния предложения, которое хочет донести до пассажира авиакомпания. У протокола EDIFACT отсутствуют такие возможности, какие есть у XML (Extensible Markup Language) – компьютерного языка эпохи интернет-торговли. Данный язык может с легкостью передавать самые разные форматы данных (текст, картинки, звук, файлы). Он чрезвычайно гибок и легко расширяем под нужды бизнеса и уже освоен авиакомпаниями при организации продаж, как перевозок, так и прочих сопутствующих услуг через собственные веб-сайты.

Очевидно, что существующая модель и стандарты дистрибуции сдерживают развитие маркетинговых возможностей авиакомпаний в не прямых каналах продаж и повышение эффективности. Таким образом, отрасль пришла к необходимости разработки дополнительного индустриального стандарта дистрибуции, который позволил бы эффективно осуществлять продажи в любых каналах, как в прямых, так и в не прямых.

На годовом собрании в Пекине в июне 2012 г. Международная ассоциация воздушного транспорта (IATA) объявила о начале работы над проектом под названием New Distribution Capability (NDC) или «Новые дистрибутивные возможности». Дальнейшее развитие проект получил на Международном симпозиуме по пассажирским авиаперевозкам в Абу-Даби, где была принята резолюция 787. Основная идея, заложенная в Резолюции, заключается в разработке нового промышленного стандарта на базе языка обмена сообщениями и программирования веб-сайтов XML, который бы унифицировал информационные технологии описания и бронирования как основной услуги (авиаперевозки пассажиров), так и дополнительных авиационных и неавиационных услуг, персонализацию и пакетирование их предоставления пассажирам.

Разработка нового отраслевого стандарта, столь отличающегося от действующих стандартов дистрибуции, – процесс не быстрый и не простой. В настоящее время под эгидой IATA работают несколько рабочих групп специалистов из авиакомпаний, ГРС, нейтральных систем взаиморасчетов, провайдеров информационно-технологических решений. Задача специалистов – сформировать бизнес-требования к новому протоколу взаимодействия, которые, с одной стороны, обеспечат заложенные в Резолюции 787 возможности, а с другой стороны,

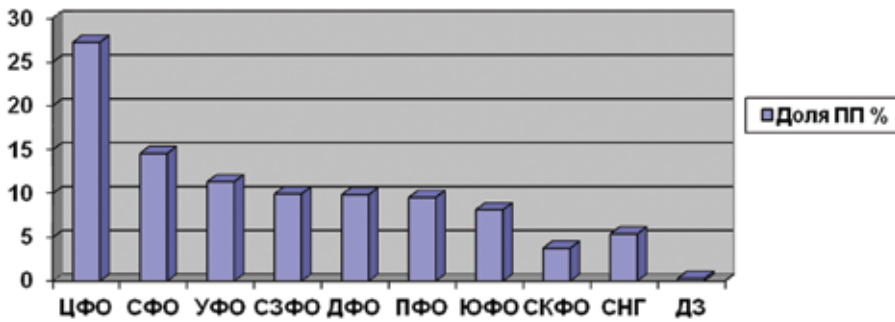


Рис. 3. Распределение аккредитованных пунктов продаж СВВТ по федеральным округам РФ и странам дальнего зарубежья

позволят иным участникам дистрибуционного процесса (ГРС, агентствам, системам взаиморасчетов, банкам-эквайерам, аэропортам и пр.) обеспечить дистрибуцию, оформление перевозочных документов, расчеты по реализованным перевозкам, аэропортовое обслуживание пассажиров и т. д. вне зависимости от типа используемого стандарта при продаже. И этим, в том числе, обусловлены комплексность и сложность данной работы.

NDC разрабатывается, в первую очередь, с целью обеспечить авиакомпаниям возможность представлять свой продукт пассажирам через агентов так же комплексно и прозрачно, как они делают это сегодня напрямую – на своих веб-сайтах.

Пассажир идет к агенту, а не на сайт авиакомпании, для того чтобы получить возможность выбора предложения (альтернативу между авиакомпаниями). Для того чтобы собрать предложения от разных компаний на одном экране, агенту требуется информационный провайдер (в настоящее время эту функцию выполняют ГРС). А чтобы авиакомпания получила оплату за выбранные услуги от пассажира, которую он передал агенту, в цепочке дистрибуции необходима система взаиморасчетов (СВР), основная функция которой – проведение расчетов между агентами и авиакомпаниями или иными провайдерами услуг.

В мире в настоящее время функционируют три СВР:

- европейская система Billing and Settlement Plan (BSP), действующая под патронажем IATA с зонами действия во всех регионах мира, в том числе и в России;
- американская Airlines Reporting Corporation (ARC), действующая в США под патронажем ATA (Air Transportation of America);
- отечественная СВВТ (Система вза-

иморасчетов на воздушном транспорте), действующая на базе Наблюдательного ховета авиапредприятий по взаиморасчетам – Транспортной Клиринговой Компании (НСАВ-ТКП).

Все СВР обеспечивают продажу услуг пассажирского ВТ и взаиморасчеты по проданным услугам (каждая из них – в своей «нейтральной среде») по единым стандартам, перевозочным документам и технологиям, признаваемым всеми участниками этих систем. Вступая в СВР, авиакомпании разрешают реализовывать свои услуги агентам, которые, в свою очередь, также являются участниками СВР, и вести расчеты с авиакомпаниями через данную СВР. Это позволяет авиакомпаниям получать плату за услуги, проданные пассажирам всеми агентами, централизованно от СВР («одним платежом»), а агентам – перечислять эти средства «одним платежом», а не отдельно в каждую авиакомпанию.

### Специфика СВВТ

Отечественная СВВТ характеризуется достаточно широким составом участников: она объединяет почти 80 российских и зарубежных авиакомпаний. С ними по стандартным договорам о продаже перевозок и реализации услуг работают 400 аккредитованных в СВВТ агентств более чем в 7000 пунктах продаж (ПП) на территории РФ и ближ-

него зарубежья через пулты отечественных («Сирена-Трэвел» и «Сирена 2.3») и ведущих мировых ГРС («Амадеус», «Галилео», «Сэйбр»).

Распределение ПП по федеральным округам РФ, другим странам СНГ и дальнему зарубежью (в процентах) представлено на рис. 3.

Объем продаж участков пассажирских авиаперевозок в СВВТ непрерывно растет (рис. 4) несмотря на кризисные 2008–2009 гг., а их доля составляет около четверти от общего числа перевезенных пассажиров в Российской Федерации.

Отличительной особенностью СВВТ от иных СВР является то, что СВВТ открыта не только для авиакомпаний, но и для поставщиков иных услуг, которые могут быть реализованы через сеть аккредитованных агентств. В частности, СВВТ обеспечивает взаиморасчеты для ряда поставщиков гостиничного контента, пассажирских железнодорожных перевозок в магистральном сообщении поездами ОАО «Российские железные дороги», перевозок в аэропортовом сообщении поездами ОАО «Аэроэкспресс», услуг страхования и др. Такой результат достигнут благодаря тому, что, в отличие от других систем взаиморасчетов, СВВТ уже имеет длительный опыт работы с двумя стандартами обмена данными, обеспечивая возможность участникам СВВТ (авиакомпаниям, поставщикам) применять тот протокол, который поддерживает используемая ими автоматизированная система бронирования: EDIFACT (используется в СВВТ при электронном обмене сообщениями с ГРС и перевозчиками при документировании авиаперевозок и дополнительных авиационных услуг) и XML (применяется при электронном документировании продаж поставщиков прочих услуг: железнодорожных перевозок, гостиничных, страхования).

Возможность выполнять взаиморасчеты не только по продажам авиацион-

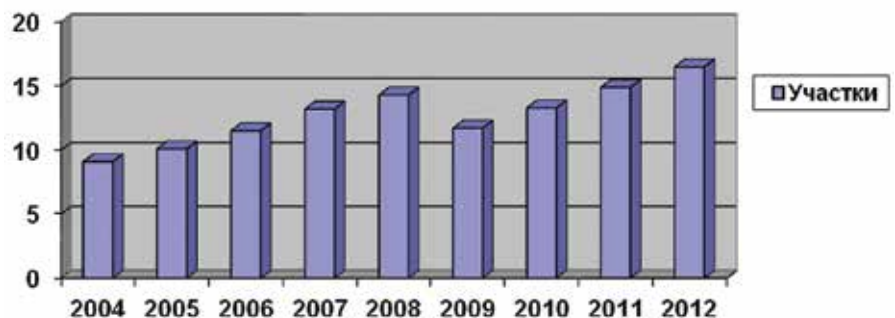


Рис. 4. Объемы продаж в нейтральной среде СВВТ участков перевозок (млн)

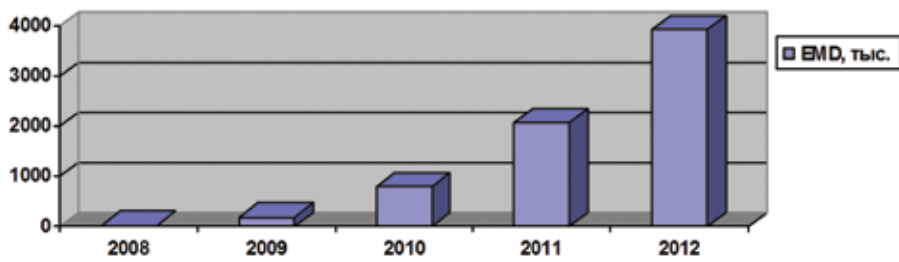


Рис. 5. Диаграмма продаж дополнительных услуг, оформленных на EMD

ных перевозок, но также по дополнительным авиационным и неавиационным услугам была открыта в СВБТ еще в 2006 г. за счет:

- освоения в СВБТ технологии оформления электронных многоцелевых документов Electronic Miscellaneous Document (EMD), которые, согласно рекомендациям IATA, должны применяться для оформления дополнительных авиационных и неавиационных услуг;
- разработки собственных стандартов [1, 2] электронного документирования продаж дополнительных неавиационных услуг (пассажирских железнодорожных перевозок и туристических услуг);
- обеспечения возможности построения информационно-технологического взаимодействия Центра электронного билетоформления (ЦЭБ ТКП) с различными автоматизированными системами бронирования неавиационных услуг по протоколу XML (системой бронирования пассажирских железнодорожных перевозок «Экспресс 3», системами бронирования гостиничных услуг HRS и т. д.);
- доработки комплекса интегрированных информационных систем и технологий, обеспечивающих обработку результатов продажи и взаиморасчеты между участниками СВБТ на основе единых стандартов вне зависимости от типа используемого при оформлении продажи протокола взаимодействия с ЦЭБ.

Продажа дополнительных неавиационных услуг в СВБТ дает новые возможности не только поставщикам таких услуг, но и пассажирам, которые в одном пакете и в одном офисе могут заказать необходимые им услуги. Только в 2012 г. в СВБТ было продано и оформлено на EMD около 4 млн таких дополнительных неавиационных услуг (рис. 5).

Разработка и внедрение в мировой авиационной отрасли стандарта NDC, по сути, унифицируют требования для всех поставщиков и систем, которые сегодня предпочитают использовать XML протокол. Это существенно упростит ин-

теграцию поставщиков неавиационных услуг в сложившуюся сеть авиационных агентских продаж, а также расширит дистрибуционные возможности авиакомпаний за счет расширения линейки услуг, которые они смогут предложить клиентам в дополнение к стандартной услуге авиаперевозки. В конечном счете выиграет пассажир, который получит полный набор услуг, включая перевозку и сопутствующие ей услуги, оплатив весь пакет единой транзакцией у одного агента, с одного экрана.

### Векторы развития

ТКП как исполнительный орган СВБТ мониторит состояние проекта NDC и по мере реализации новых возможностей в процессах дистрибуции продолжит развитие собственной системы стандартов и решений. Уже в ближайшее время аккредитованным в СВБТ агентствам станет доступен универсальный графический интерфейс, позволяющий производить продажу авиационных перевозок с одного экрана вне зависимости от типа используемой авиакомпанией ГРС и без необходимости знаний кассирами технологий работы каждой ГРС. По мере развития уже непосредственно к данному интерфейсу могут быть подключены инвенторные центры авиакомпаний, поставщиков неавиационных услуг, что позволит агентствам сразу формировать комплексное предложение своим клиентам и по авиационной перевозке, и по сопутствующим услугам.

ТКП уделяет особое внимание развитию сервисов электронной коммерции, доступных в СВБТ, постоянно совершенствуя платежные решения для аккредитованных интернет-пунктов продажи (ИПП), расширяя список партнеров по приему оплаты перевозок и услуг.

Можно выделить пять приоритетных направлений развития СВБТ на ближайшую перспективу.

1. Переход к 100 %-му электронному документообороту между участниками СВБТ, включая:

- переход к 100 %-й отчетности агентств перед ТКП в электронном виде с применением системы интерактивной отчетности;
- осуществление перевода претензионной работы между участниками в систему интерактивного взаимодействия с использованием технологий дебетовых/кредитовых уведомлений (ADM/АСМ);
- внедрение системы электронного документооборота в целях обеспечения процесса обмена юридически значимыми документами между участниками СВБТ (счетами-фактурами, актами и пр.) в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи с применением электронной цифровой подписи.

2. Модернизация действующей учетной системы ТКП в части удовлетворения индивидуальных требований перевозчиков/поставщиков/АВС к формам и срокам финансовой и аналитической отчетности.

3. Расширение инструментов контроля финансовой дисциплины АВС с целью создать гибкие условия по срокам перечисления выручки, видов и размеров финансового обеспечения их обязательств.

4. Расширение типов услуг и поставщиков, доступных к оформлению аккредитованными агентствами, как в офисах продаж, так и через ИПП, с расчетами через ТКП.

5. Реализации механизма быстрой технологической интеграции поставщиков услуг в СВБТ вне зависимости от типов предоставляемых услуг.

Напомним также, что в соответствии с решениями уполномоченного органа ГА в России ТКП, используя автоматизированные и информационные системы Центра расписания и тарифов, ведет базы данных расписаний и тарифов авиакомпаний, ставок сборов аэропортов, отраслевую статистику по воздушному транспорту. В настоящее время проводится глубокая модернизация этих систем с учетом современных потребностей ВТ страны. ■

### Литература

1. Стандарт СВБТ: СС В 210-2007 «Система продажи пассажирских железнодорожных перевозок. Сообщения XML». ТКП, 2007.
2. Стандарт СВБТ: ССВ 210-2010 «Система продажи туристических и других дополнительных услуг. Сообщения XML». ТКП, 2010.