ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
(РОСАВИАЦИЯ)

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ (МГТУ ГА)»

ИРКУТСКИЙ ФИЛИАЛ МГТУ ГА

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Вид работы: дипломная работа
(дипломная работа, дипломный проект)

Тема: «Авиационная распределительная система резервирования как основной технологический инструмент для системы взаиморасчётов на воздушном транспорте»

Обучающийся: Арнаудова Анастасия Юрьевна
(ФИО, подпись)

Руководитель: Бурлуцкая Светлана Александровна
(ученая степень, ученое звание, Ф.И.О., подпись)

Работа допущена к защите:

нач. отделения СПО ФСТ: Мейер О. С.
(ученая степень, ученое звание, Ф.И.О., подпись)

Иркутск 2021

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА
(РОСАВИАЦИЯ)

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ (МГТУ ГА)»

ИРКУТСКИЙ ФИЛИАЛ МГТУ ГА

Утверждаю
Нач. отделения СПО ФСТ
_____ О . С. Мейер
«19» апреля 2021 г.

ЗАДАНИЕ НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ

Обучающийся: Арнаудова Анастасия Юрьевна
(фамилия, имя, отчество)

1. Тема ВКР: «Авиационная распределительная система резервирования как основной технологический инструмент для системы взаиморасчётов на воздушном транспорте

утверждена приказом по филиалу от 31 марта 2021 г. №160/к–о

2. Срок сдачи обучающимся работы до 10 июня 2021 г.

3. Исходные данные к работе Нормативно–правовые акты, учебные пособия, Интернет–ресурсы, издания периодической печати по теме ВКР

4. Содержание пояснительной записки 1. Система взаиморасчётов на на воздушном транспорте в Российской Федерации. 2. Технологический процесс в автоматизированных системах бронирования для системы взаиморасчётов на воздушном транспорте»

5. Перечень графического материала 11 слайдов

КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН

№ п.п	Наименование этапов выполнения ВКР	Сроки выполнения этапов ВКР	Примечание
1	Выбор темы ВКР	до 30.03.2021	
2	Получение задания на ВКР	19.04.2021	
3	Разработка плана выполнения ВКР	до 23.04.2021	
4	Введение	до 29.04.2021	
5	1 глава. Теоретическая часть	до 10.05.2021	
6	2 глава. Аналитическая (исследовательская) часть	до 24.05.2021	
7	Заключение	до 26.05.2021	
8	Список использованной литературы и источников	до 28.05.2021	
9	Нормоконтроль	с 28.05. по 11.06.2021	
10	Разработка слайдов и написание защитного слова по ВКР	до 06.06.2021	
11	Предзащита ВКР, окончательное оформление работы	с 07.06 по 11.06.2021	
12	Сдача готовой ВКР руководителю на подпись	до 10.06.2021	
13	Оформление руководителем отзыва на ВКР	до 14.06.2021	
14	Представление ВКР в готовом виде на ЦК СТ специальности 43.02.06	до 11.06.2021	
15	Защита ВКР	с 15.06 по 25.06.2021	

Задание выдал:

Руководитель Бурлуцкая Светлана Александровна _____
(фамилия, имя, отчество) (подпись)

Задание принял:

Обучающийся Арнаудова Анастасия Юрьевна _____
(фамилия, имя, отчество) (подпись)

АННОТАЦИЯ

Структура выпускной квалификационной работы обусловлена её предметом, целью, задачами и состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы и источников.

Во введении обосновывается актуальность работы, сформулированы цель и задачи, определены предмет и объект исследования.

В первой главе представлена история создания системы взаиморасчетов воздушного транспорта, а также рассказывается о Авиационной распределительной системе в Российской Федерации.

Во второй главе рассмотрены прямые договоры Транспортной Клиринговой Палаты с авиакомпаниями. В заключении сформулированы выводы о проделанной работе.

Информационной базой при написании работы выступили нормативно–правовые акты, учебные пособия, Интернет–ресурсы, издания периодической печати.

Объём выпускной квалификационной работы 50 страниц.

Содержание

	Введение	6
1	Система взаиморасчетов на Воздушном транспорте в Российской Федерации	11
1.1	История создания системы взаиморасчетов воздушного транспорта	11
1.2	Авиационная распределительная система в Российской Федерации	24
2	Технологический процесс в автоматизированных системах бронирования для системы взаиморасчетов на воздушном транспорте	35
2.1	Транспортная Клиринговая Палата исполнительный орган в системе взаиморасчетов	35
2.2	Прямые договоры Транспортной Клиринговой Палатой с авиакомпаниями	37
	Заключение	
	Список использованной литературы и источников	
	Приложения	

Введение

На сегодняшний день в мире насчитывается несколько сотен авиакомпаний с тысячами воздушных судов, по маршрутам курсируют множества поездов, кораблей и, наконец, автобусов дальнего следования. В середине XX века перед транспортниками встала серьезная проблема распределения ресурса мест на транспортных средствах с минимальными затратами времени, то есть разгрузить потоки очередей в билетных кассах. Особенно остро эта проблема стояла перед воздушным транспортом, так как непроданные вовремя билет означал наличие недогруженности воздушного судна и больших упущенных прибылях авиаперевозчика. С другой стороны невозможность оперативного получения информации о наличии свободных мест в том или ином рейсе не позволяло туроператорам составлять ложные маршруты поездок с предварительным резервированием билетов и стыковкой по времени убытия–прибытия клиентов [24].

Создание автоматизированных систем резервирования и бронирования билетов должно было во многом ускорить и упростить для конечного пользователя (туристической компании или индивидуального туриста) процесс создания маршрутов следования, выбора компании перевозчика по ценовому или иному признаку. Основа для современных автоматизированных систем бронирования (АСБ) была заложена в конце 50–х начале 60–х годов. Именно тогда возросшая популярность авиаперевозок привела к необходимости создания авиакомпаниями громадных центров резервирования, задачей которых была ручная обработка поступающих по почте, телефону и телеграфу бронирований от туристических агентов и конечных клиентов [26].

В настоящее время вопрос о необходимости подключения к глобальным системам бронирования и резервирования для многих туристских предприятий остается весьма актуальным. Принятие решения о подключении должно приниматься, прежде всего, на основе анализа основных функций и задач

конкретного предприятия туризма, а также с учетом общего объема производимых фирмой бронирований. Как показывает практика, использование GDS в российских турфирмах сводится обычно либо к бронированию и продаже авиабилетов, либо к бронированию отдельных туруслуг в составе индивидуальных туров. В первом случае выбор системы бронирования и резервирования, к которой целесообразно подключиться фирме, обычно сводится к следующему. Проводится анализ объемов продаж авиабилетов по направлениям и предпочтительным авиакомпаниям. Исходя из этого, предпочтение отдается терминалам той системы и авиакомпании, по которой идет максимальный объем реализации авиабилетов и в которой доступны специальные тарифы наиболее часто продаваемой авиакомпании. В случае необходимости бронирования отдельных сегментов туров критерием выбора системы бронирования может служить соотношение цена—качество предоставляемой услуги [13].

В настоящее время практически все зарубежные системы GDS предлагают пользователям разнообразные варианты подключения, доступные как по цене, так и по техническим возможностям практически любому туристскому предприятию. Понятие «качество услуги», предоставляемой глобальными системами бронирования и резервирования, характеризуется следующими параметрами:

1. Удобством системного интерфейса, в частности, иногда решающее значение имеет наличие русифицированной версии.

2. Скоростью и стабильностью работы системы.

3. Предлагаемым способом подключения к системе.

4. Совместимостью с отечественными офисными и бухгалтерскими программами.

5. Наличием доступа к специальным тарифам авиакомпаний, гостиниц и тому прочее.

6. Используемой в системе технологией оплаты и аннулирования заказа и так далее [15].

Технически существует несколько способов подключения фирм к глобальным системам бронирования и резервирования, в том числе: по выделенной линии; по коммутируемой линии (дозвон до Интернет–провайдера по телефону); по прямому каналу, соединяющему офис с Интернет–провайдером; через терминалы системы «Сирена»; беспроводное подключение к системе с помощью мобильного телефона [17].

Подключение по выделенной линии предусматривает прокладку специальной линии связи между офисом фирмы и локальным узлом сети передачи данных SITA. Этот вариант подключения, с одной стороны, обеспечивает высококачественную связь, а с другой стороны, достаточно дорог. Вследствие этого такой вариант подключения целесообразно использовать для тех туристских предприятий, которые активно и постоянно используют системы бронирования и резервирования. Только в этом случае будет обеспечен необходимый экономический эффект от использования GDS [18].

Подключение по коммутируемым каналам предусматривает использование обычных телефонных линий и установку специализированного программного обеспечения для эмуляции терминала. Качество подключения к системе GDS полностью зависит от качества телефонной связи, а число рабочих мест определяется числом свободных телефонных номеров в фирме. Такой вариант подключения достаточно недорог и целесообразен для туристских предприятий, имеющих небольшой объем бронирований. Подключение по прямому каналу практически ничем не отличается от подключения по коммутируемым линиям, но обеспечивает более высокое качество связи и скорость работы, а также уменьшает плату за коммуникационное оборудование. Компьютерные системы бронирования обладают рядом преимуществ перед другими каналами сбыта продукции и услуг в сфере социально–культурного сервиса и туризма. Они предоставляют возможность производить бронирование в самые короткие сроки и осуществлять визуальный просмотр резервируемых гостиничных мест, а также схемы расположения мест на транспортных средствах. Компьютерные системы бронирования обеспечивают экономию

расходов на телефон, факс, осуществляют строгий финансовый учет и контроль выполняемых операций, анализ сбытовой деятельности на основе статистических данных, предоставляемых компьютером и так далее [17].

Стратегия деятельности гостиничных компаний, работающих на международном рынке, заключается в объединении возможностей внутригостиничных компьютерных систем, позволяющих увеличивать доходы от продажи гостиничных мест, с мощными системами бронирования, имеющими возможность подключаться к глобальным компьютерным сетям и использовать электронное оборудование по бронированию третьего поколения. Такие системы должны предоставлять подробную информацию (графическую и в виде фильма) в пункте бронирования (продажи) и максимально облегчить и ускорить процесс продажи. Уже сейчас создана технология, позволяющая пользоваться банком данных всех глобальных компьютерных систем через один терминал [22].

Среди вариантов подключения к системам GDS чаще всего 'используются выделенные линии и коммутируемые каналы. Подключение по выделенной линии требует прокладки специальной линии связи между офисом конечного пользователя и локальным узлом сети передачи данных. Для этих целей обычно применяется сеть SITA. В офисе пользователя устанавливаются специальные терминалы бронирования какой–либо системы GDS. Применение такой технологии обеспечивает высокое качество связи, но при этом обычно устанавливается сегментная абонентная плата. Этот вариант подключения целесообразен только для активно работающих турфирм с большими объемами бронирований и продаж. Для подключения по коммутируемым каналам используют обычные телефонные линии. В офисе пользователя устанавливают специализированное программное обеспечение для эмуляции терминала соответствующей GDS. Такой вариант подключения существенно проще и дешевле, но качество связи полностью зависит от работоспособности телефонных сетей. В связи с этим данный способ обычно используют турфирмы с небольшими объемами бронирований.

На сегодняшний день интенсивно развиваются так называемые ВАП–технологии, дающие возможность использовать для электронной коммерции мобильные телефоны и пейджинговую связь. Такова система Galileo Anywhere, благодаря которой Интернет всегда «лежит в кармане» агента. При наличии мобильного телефона или пейджера последний может видеть, изменять или аннулировать ранее сделанное бронирование. В системе Galileo также скоро появится продукт XML Select, который позволит создавать клиентам максимально удобные условия для заказа услуг на родном языке. Следует отметить, что распространение отечественных КСБ ограничивается замкнутостью этих систем в пределах государственных границ России, а также отсутствием договорных отношений с объектами размещения в других странах, требующих визового въезда [28].

В отличие от зарубежных систем бронирования отечественные системы предоставляют меньше функциональных возможностей и не обладают столь необходимой гибкостью в управлении процессом реализации билетов в зависимости от текущей коммерческой ситуации. Перевозочные документы Транспортной клиринговой палаты (ТКП) хотя теоретически и соответствуют стандартам IATA, но по существу не удовлетворяют требованиям этой международной организации, в том числе и относительно соблюдения прав пассажира. В связи с этим большее распространение получили зарубежные системы бронирования, технический уровень и соответствие стандартам которых значительно выше [12].

Цель: проанализировать авиационную распределительную систему как основной технологический инструмент для системы взаиморасчетов на воздушном транспорте.

Основные задачи были поставлены исходя из цели выпускной квалификационной работы:

1.Охарактеризовать деятельность системы взаиморасчетов на воздушном транспорте.

2. Показать организацию работы авиационной распределительной системы

Резервирования..

3. Проанализировать развитие АСБ для системы взаиморасчетов на Воздушном транспорте.

Объектом исследования: Авиационная распределительная система резервирования.

Предмет исследования: Авиационная распределительная система резервирования.

Теоретико-методологическая основа исследования включает в себя: нормативно-правовые акты, организационно-нормативную документацию авиапредприятия, труды отечественных и зарубежных ученых, средства массовой информации, а также Интернет – источники

1 Система взаиморасчетов на воздушном транспорте в Российской Федерации

1.1 История создания Система взаиморасчетов на воздушном транспорте

История СВВТ началась в конце 1991 года, когда на конференции с участием авиапредприятий, агентств и представителей отраслевой науки была принята концепция с основными принципами организации взаиморасчетов. В настоящее время СВВТ находится на этапе перехода к широкомасштабному внедрению электронных технологий в процессы билетооформления и взаимодействия участников системы [11].

Подготовительный этап создания системы взаиморасчетов (1991–1992 годов) [19].

В стране после нескольких лет «перестройки и ускорения» наступали катастрофические перемены. Полным ходом шла «суверенизация» республик, демонополизация общесоюзной собственности МГА–Аэрофлота, дезинтеграция экономических связей. В этих условиях, в начале декабря 1991 г., на базе Центрального НИИ автоматизированных систем управления гражданской авиации (ЦНИИАСУ) была проведена конференция с участием представителей от МГА, УГА, ведущих авиапредприятий, агентств, аэропортов, отраслевой науки. Участникам была представлена концепция с основными принципами организации взаиморасчетов, которая была принята за основу. К концу 1992 года был разработан «Генеральный договор между участниками авиатранспортного процесса по обеспечению организации и осуществления взаиморасчетов по

регулярным рейсам». 30 декабря 1992 г. вышел Приказ Департамента воздушного транспорта Минтранса России №ДВ–163, который обязывал авиапредприятия с 01. 01. 93 г. перейти на прямые взаиморасчеты в соответствии с нормативными и технологическими документами, доведенными до них ранее в ряде приказов и указаний ДВТ и изложенными в условиях Генерального договора. В Приказах ДВТ устанавливалась будущая структура управления в системе взаиморасчетов: общественный Наблюдательный Совет авиапредприятий по взаиморасчетам (НСАВ) и Клиринговая палата авиапредприятий (КПА) в качестве исполнительного органа системы [19].

Этап становления системы взаиморасчетов (1993–1997 годов).

Основные цели этапа – создание органов управления, формирование «правил игры», прекращение неплатежей по выручке, минимизация потерь выручки перевозчиков и обеспечение полного контроля движения выручки от агентств к перевозчикам. Наблюдательный Совет (НСАВ) был создан 3 июня 1993 г.. на учредительном собрании с участием представителей авиационных властей 12 государств СНГ и 20 региональных управлений и самостоятельных авиапредприятий России. Дальнейшая работа по формированию «правил игры» в Системе взаиморасчетов стала осуществляться этим органом [22].

Среди основных итогов этапа отметим следующие:

Учреждена (1994 г.) «Клиринговая палата авиапредприятий» (КПА) исполнительный орган в Системе взаиморасчетов; в 1995 г. КПА преобразована в ТКП – Транспортную клиринговую палату, учредителями которой стали 24 ведущие авиакомпании России и стран СНГ; фактически созданные органы управления (НСАВ и ТКП) взяли на себя часть экономико–финансовых, организационно–управленческих и технологических функций, которые прежде выполняло МГА СССР [19].

Практически всеми основными авиакомпаниями и агентствами подписан (конец 1992 – начало 1993 гг.) Генеральный договор о системе взаиморасчетов по регулярным авиарейсам, который был отменен в 1995 г. в связи с переходом на Стандартные договоры «Перевозчик – ТКП», «ТКП – агентство»; 179

перевозчиков (из РФ – 129) и 202 агентства заключили такие договоры в 1997 году. Рассмотрена и одобрена Концепция развития системы взаиморасчетов; основные цели СВВТ на данном этапе – замена бланков МГА СССР на многокупонные бланки международного образца, контроль движения и использования бланков, прекращение неплатежей и гарантированное поступление выручки не позднее 16 дня после отчетного периода (декада). Разработан ряд основополагающих нормативно–технологических и организационных документов, среди которых: Положение об аккредитации агентств, Порядок централизованного управления доступом агентств к ресурсу мест перевозчиков в Центрах бронирования авиаперевозок (ЦБА) АС «Сирена–2», Положение об аккредитации ЦБА и Требования к ЦБА, Концепция реструктуризации системы резервирования (о необходимости создания отечественной распределительной системы бронирования) и другие. Сформирована (из представителей авиакомпаний) Комиссия по аккредитации агентств (1994 г.), которая в рассматриваемый период провела 54 заседания и аккредитовала в СВВТ 204 агентства; фактически была сформирована новая сеть аккредитованных «сетевых» агентств, которые, в свою очередь, имели филиальные агентства (субагентов) и пункты продажи в различных регионах России, стран СНГ и дальнего зарубежья; объем продаж этими агентствами составил 98% от общего объема внутренних перевозок [25].

Произведена (конец 1995 – 1996 гг.) полномасштабная замена бланков МГА СССР на бланки КПА/ТКП международного образца различных форм, зарегистрированных авиационными властями Российской Федерации в качестве «нейтральных» бланков перевозочных документов; обеспечен автоматизированный контроль движения и использования бланков в Едином центре взаиморасчетов (ЕЦВ), созданном в 1995 г. для обработки отчетов агентств и контрольных купонов бланков КПА/ТКП [24].

Созданы автоматизированные системы учета, контроля и движения денежных средств по выручке, проходящих через «Собирательный» счет ТКП, Информационно–технический центр (ИТЦ), базы данных Информационного

Фонда, Электронная почта ТКП и система обмена почтовыми сообщениями (ИНФОСЭД), позволяющая вести конфиденциальный и юридически значимый обмен компьютерными данными между участниками СВВТ; Аккредитовано 59 ЦБА (83% от общего количества) ; ТКП осуществляет координацию работ по развитию автоматизированных систем бронирования авиаперевозок (АСБ) ; началось внедрение международно–ориентированных АСБ «Сирена–2000/2. 3» взамен АС «Сирена–2» (в базах данных новых систем стали формироваться «Записи по пассажирам» – PNR/PassengerNameRecord) ;По поручению авиационных властей ТКП стала осуществлять экспертизу перевозочных документов авиакомпаний и ведение реестра бланков строгой отчетности; Создана и эксплуатируется в региональных управлениях и ТКП уникальная на постсоветском пространстве автоматизированная система сбора и обработки отраслевых статистических данных по авиаперевозкам (АС «Статистика»), база данных которой используется не только для анализа и прогноза развития гражданской авиационной деятельности в Минтрансе России, но и в Госкомстате РФ, ИАТА и ИКАО; Обеспечивается полный контроль движения выручки через «Собирательный» счет; стал осуществляться контроль за расчетами агентств по «прямым» договорам «Перевозчик – агентство»; Удалось добиться значительного сокращения объема неплатежей (кредиторской задолженности) по выручке: с 50% в 1992 г. (экспертная оценка), до 1, 7% на 01. 01. 98 г. (в том числе через «Собирательный» счет ТКП – 0, 15%), в т. ч. по годам на конец года: 1993 г. – 25% (8%) ; 1994 г. – 15% (6%) ; 1995 г. – 8, 5% (2, 5%) ; 1996 г. – 2, 8% (0, 3%) [25].

Подытоживая данный этап, можно отметить, что Система взаиморасчетов стала неотъемлемой частью производственно–хозяйственной жизни авиакомпаний, агентств и отрасли в новых рыночных условиях, удалось добиться прекращения неплатежей по выручке о стороны агентств, что нашло свое отражение в Постановлении Коллегии Федеральной авиационной службы России от 07 мая 1997 года №14 [24].

Этап совершенствования Системы взаиморасчетов (1998 – 2001 годов).

Данный этап охватывает период адаптации органов управления и участников Системы взаиморасчетов и других взаимосвязанных систем к довольно сложным реалиям [29].

В экономике страны произошел дефолт (август 1998 год). В отрасли продолжился спад объемов авиаперевозок. Показателем надежности и «зрелости» СВВТ, как экономико–финансового и организационного механизма, явился тот факт, что после дефолта финансовой системы страны по итогам 1998 г. задолженность агентств, выполнявших расчеты через ТКП, в общем объеме выручки составила всего 0, 02% [30].

Еще одним показателем доверия к Системе взаиморасчетов и ТКП, как ее исполнительному органу, явился тот факт, что после банкротства ГУП «Главагентство ГА» распоряжением ФАС России Центр расписания и тарифов (ЦРТ) в начале 1999 года. полным составом и с прежними функциями, включая регистрацию тарифной информации авиакомпаний, формирование, согласование и корректировку расписаний движения воздушных судов, регистрацию и опубликование сборов и тарифов за обслуживание воздушных судов в аэропортах РФ и т. д., вошел в состав ТКП. С учетом эксплуатации в ТКП АС «Статистика» (с 1996 г.), обеспечивающей формирование единой отраслевой информационной базы данных о деятельности ГА РФ на основе статистической и финансовой отчетности авиакомпаний и аэропортов (10 форм госотчетности, 240 авиакомпаний, 200 аэропортов), ТКП стала обеспечивать госорганы необходимой информацией для регулирования воздушных перевозок. Роль ТКП в обеспечении производственно–хозяйственной деятельности отрасли еще более упрочилась. Таким образом, ТКП, в соответствии с «Положением об СВВТ» и Уставом, выполняет не только функцииисполнительного органа системы взаиморасчетов, но и, по соглашениям с авиационными властями России, некоторые государственные функции в рамках государственно–частного партнерства без выделения бюджетных средств на исполнение данных функций. Среди других значимых работ, осуществленных в рамках Системы взаиморасчетов в указанный период, можно отметить следующие:

Осуществлялась координация процессов реструктуризации системы резервирования, начата (2001 году) опытно–промышленная эксплуатация Авиационной распределительной системы (АРС) «Сирена–Трэвел», разработанной по принципам работы мировых Глобальных дистрибутивных систем типа Sabre, Amadeus и другие. Сроки предоставления отчетности и перечисления выручки для агентств сократились на три дня по сравнению с ранее действовавшей технологией и на пять дней сократились сроки перечисления выручки перевозчикам (2000 годы). Начата реализация нейтральных бланков грузовых авианакладных и внедрение системы безналичных расчетов с использованием пластиковых карт с эксплуатацией препроцессора авторизации карт в ТКП; Внедрена новая тарифная система с применением маршрутных (сквозных) тарифов, осуществлены доработки в системах резервирования и взаиморасчетов; Разработана «Концепция создания системы по реализации авиатранспортных и туристских услуг в России (на базе систем резервирования авиаперевозок и взаиморасчетов) «, получившая одобрение НСАВ; Разработан и принят Правлением АЭВТ и НСАВ «Кодекс поведения и основных принципов регулирования и использования автоматизированных систем бронирования (АСБ) на воздушном транспорте Российской Федерации»; Начата эксплуатация системы организации продажи авиаперевозок по платежным (банковским) картам на бланках ТКП при централизованных расчетах по данным платежным (банковским) картам через ТКП [30].

Подводя итоги реализации данного этапа, можно отметить, что Система взаиморасчетов и другие взаимосвязанные системы (бронирования, расписания и тарифов) продолжали развиваться и совершенствоваться в интересах главных своих участников – авиакомпаний, что, одновременно, способствовало и адаптации авиапредприятий к изменяющимся требованиям рыночных преобразований в стране. Главная цель Системы взаиморасчетов – полнота и своевременность поступления выручки перевозчикам – была достигнута [31].

Упрочилось влияние Системы взаиморасчетов, ее органов принятия (Конференция, НСАВ) и исполнения (ТКП) решений в деятельности гражданской авиации России.

Этап перехода Системы взаиморасчетов на международные технологии и охват новых рынков (2002 – 2009 годов) [11].

Перевод Системы взаиморасчетов на международные технологии начался с принятием Наблюдательным Советом ряда принципиальных решений (2002–2003 годов), основные из которых приведены ниже:

О вводе в действие новых бланков перевозочных документов (автоматизированных и для оформления вручную), разработанных в полном соответствии со стандартами ИАТА для продажи как внутренних, так и международных авиаперевозок, на которых имеется возможность проставления расчетного кода ответственного перевозчика; О готовности эксплуатации АРС «Сирена–Трэвел» в условиях функционирования Системы взаиморасчетов на основе выставленных требований; в 2002–2003 годов реализованы интерфейсы между АРС с зарубежными инвенторными системами Gabriel, Sabre и др. по международным протоколам AIRIMP/EDIFACT, что позволило осуществлять бронирование и продажу международных авиаперевозок российских и зарубежных авиакомпаний; Об аккредитации каждого пункта продажи агентств; приняты также предложения по изменению кодификации агентств в соответствии с принципами АТА/ИАТА (уникальные цифровые коды для каждого пункта продажи) ; проведена кампания по аккредитации агентств и его пунктов продажи с новыми требованиями, в АРС формируются описания аккредитованных пунктов продажи и терминалов агентов по новым правилам; О вводе в действие международно–ориентированного «Сборника стандартов обмена данными» (ССОД), разработанного на базе руководства и стандартов ИАТА для предоставления информации о продажах из АРС в агентства, авиакомпании и ТКП. В результате АРС «Сирена–Трэвел» стала поставлять информацию в Информационную систему (ИС) ТКП на базе этого стандарта (RET–файлы) ; О внедрении новых принципов организации расчетов за

воздушные перевозки на СПД НСАВ–ТКП, включающих расчеты по 3–х цифровым расчетным кодам перевозчиков и интерлайнам; осуществлены необходимые доработки в системах взаиморасчетов, бронирования, кодификации и тарифной системе для реализации этих принципов организации расчетов по выручке с авиакомпаниями. 27 ноября 2003 г. состоялось заседание Третьей, юбилейной Конференции участников системы взаиморасчетов (10 лет с начала функционирования Системы), на котором была утверждена новая редакция «Положения о системе взаиморасчетов на воздушном транспорте», избраны составы Комитетов перевозчиков и агентств НСАВ, Президиума НСАВ, приняты Основные направления совершенствования и развития Системы взаиморасчетов на предстоящий период. Разработана и внедрена Система взаиморасчетов по туристским услугам в части реализации (организации продажи, бронирования и взаиморасчетов) туров, санаторно–курортных и оздоровительных услуг (система «Авиатур»). Разработана и внедрена система автоматизированного контроля бланков СПД НСАВ–ТКП. Разработана и внедрена технология продажи авиаперевозок по уведомлению о предварительной оплате (РТА). Разработана и внедрена дистанционная система стажировки (профессиональной подготовки, тестирования и – аттестации) персонала аккредитованных агентств по программам СВВТ [12].

Внедрена система аккредитации учебных центров (аккредитовано 37 Учебных центров (УЦ), включая их филиалы. Разработана Концепция по созданию системы по реализации интермодальных (авиа–железнодорожных и др.) перевозок [13].

Разработана Концепция перехода СВВТ на использование свободно конвертируемых валют – доллара, евро, а также рубля для формирования отчетности и осуществления расчетов по выручке (для реализации проекта «Мультивалютность в СВВТ»). Разработан ряд Руководств (по оформлению бланков СПД НСАВ–ТКП, по бронированию и продаже воздушных перевозок для агентств, по Системе взаиморасчетов для агентств), Стандартов СВВТ. Разработана и с октября 2006 года осуществляется эксплуатация интерактивной

системы электронной отчетности аккредитованных агентств. 14 декабря 2006 г. состоялась IV Конференция участников системы взаиморасчетов. Приняты Основные направления совершенствования и развития Системы взаиморасчетов на предстоящий период (2007 – 2009 годов). В промышленную эксплуатацию внедрена система электронного–билетооформления, обеспечивающая, в том числе, продажу авиаперевозок на электронных билетах НСАВ–ТКП через Интернет–пункты продажи с применением пластиковых (банковских) карт по технологиям «безопасной» электронной коммерции. Реализован проект «Мультивалютность», обеспечивший переход СВВТ на использование, помимо рубля, свободно конвертируемых валют (доллар США, евро) для формирования отчетности и осуществления расчетов. Разработана и внедрена совместно с ОАО «РЖД» система продажи пассажирских железнодорожных перевозок (СПЖД) аккредитованными в СВВТ агентствами на базе Интернет–технологий и с использованием электронных ордеров разных сборов [14].

Разработана и внедрена система интерактивной отчетности агентств (СИО) и система управления квотами электронных билетов НСАВ–ТКП. В СВВТ аккредитована автоматизированная распределительная система (АРСТ) «СПутник», позволяющая агентствам бронировать и продавать пассажирам с использованием электронных многоцелевых документов НСАВ–ТКП туристические и дополнительные (аэропортовые, гостиничные и т. д.) услуги. Разработаны и внедрены система интерактивного установления агентского (бонусного) вознаграждения и интернет–система контроля продажи перевозок авиакомпаниями – участниками СВВТ [15].

Разработаны и внедрены новые стандарты и нормативно–технологические документы СВВТ, обеспечивающие, в том числе, реализацию пассажирских авиаперевозок через мировые ГРС и дополнительных (аэропортовых, гостиничных и пр.) услуг. Аттестована система электронногобилетооформления компании Travelport (GDS Galileo). Разработана концепция организации продажи и взаиморасчетов с перевозчиками по маршрутным перевозкам через хабовые аэропорты («закрытый интерлайн») с использованием электронного

билетооформления (М2 ЕТ). Финансово–экономический кризис, разразившийся в мире в 2008 году, не обошел стороной авиаперевозчиков и агентств – участников Системы взаиморасчетов. Количество перевозчиков сократилось по сравнению с 2006 г. на 22 авиакомпании. С целью обеспечения стабильности СВВТ созданы и эффективно действовали рабочие группы НСАВ, оперативный штаб в ТКП для мониторинга финансового состояния агентств и перевозчиков, формирования списка неблагонадежных партнеров. За период с 2006 г. участниками Системы взаиморасчетов стали 15 зарубежных (за пределами СНГ) перевозчиков – AirBerlin, NIKI Luftfahrt, Emirates, ChinaEasternAirlines, AustrianAirlines, MALEV HungarianAirlines, AirBalticCorporation, IsrairAirlines&Tourism и др. Всего на конец 2009 г. из 112 авиакомпаний – участников СВВТ 46 являются нерезидентами РФ из 18 стран. С 1 декабря 2006 г. в СВВТ приступили к продаже электронных билетов, достигнув в конце 2009 года 62% от общего объема продажи перевозок на СПД НСАВ–ТКП [11].

Этап перехода Системы взаиморасчетов на широкомасштабное внедрение технологий электронного билетооформления и электронного взаимодействия участников СВВТ (с 2010 года по настоящее время) [15].

22 апреля 2010 года состоялась V Конференция участников системы взаиморасчетов. Приняты основные направления развития Системы взаиморасчетов на предстоящий период (2010 – 2013 годов) :Широкомасштабное внедрение в промышленную эксплуатацию в Системе взаиморасчетов технологий автоматизированного и электронного билетооформления пассажирских авиаперевозок с использованием отечественных и зарубежных автоматизированных систем бронирования; Широкомасштабное внедрение в промышленную эксплуатацию в Системе взаиморасчетов технологий оплаты перевозок через интернет (в т. ч. «электронными» деньгами), платежные терминалы самообслуживания (банкоматы) и другие средства электронных продаж; Расширение функциональных возможностей систем электронной интерактивной отчетности агентств, электронного интерактивного взаимодействия участников Системы

взаиморасчетов, в т. ч. интерактивного контроля участниками СВВТ продаж перевозок/услуг. В СВВТ аттестованы системы электронного–билетооформления глобальных распределительных систем Сэйбр, Амадеус, начата продажа авиаперевозок через указанные ГРС на электронных билетах НСАВ–ТКП.В рамках проекта аэропортовых, гостиничных и других дополнительных услуг реализована возможность продажи на регулярные автобусные маршруты через АРСТ «СПутник». В нейтральном сеансе АРС «Сирена–Трэвел» осуществляется оформление услуги «Аэроэкспресс». Осуществляется бронирование отелей (более 16500 в России и за рубежом) через онлайн–сервис бронирования Oktogo. ru.Внедрена в эксплуатацию система электронной коммерции (e–commerce) для аккредитованных интернет–пунктов продажи, предназначенная для осуществления продажи перевозок по банковским картам с использованием технологии аутентификации держателей карт 3D–Secure [31].

На базе распределительной системы «Сирена–Трэвел» внедрен электронный многоцелевой документ (EMD). С внедрением EMD в СВВТ обеспечена 100–процентная возможность электронного документирования процесса продажи, возврата или обмена перевозки/услуги. По состоянию на конец 2012 г. в СВВТ достигнуто 96% –ное использование электронных билетов и документов НСАВ–ТКП. Введены в действие новые Стандарты отчетов о взаиморасчетах, которые включают информацию по обработанным претензионным уведомлениям перевозчиков и агентов (ADM/ACM). Разработано Положение о тренинговом центре аккредитованного агентства [32].

Предложения ТКП по внесению изменений в Рекомендованную Практику IATA RP1720a с новой таблицей кодов для перевозочных документов НСАВ–ТКП (коды форм 610 – 619), включая электронные многоцелевые документы (EMD), одобрены на заседании Конференции АТА/ИАТА и вступили в действие в 2012 г. В октябре 2011 г. в Юрмале прошла Юбилейная Конференция участников и ветеранов СВВТ, посвященная 20–летию начала работ по ее

созданию. В 2012 г. ТКП стала лауреатом Национальной авиационной премии «Крылья России». 17–18 апреля 2013 г. в Юрмале состоялась VI Конференция участников системы взаиморасчетов, которая подвела итоги 20–летнего периода функционирования СВВТ, а также итоги работы НСАВ за 2010–2013 гг. Делегатами рассмотрены и утверждены изменения и дополнения в «Положение о системе взаиморасчетов на воздушном транспорте». В частности, утвержден новый механизм формирования Комитетов перевозчиков и агентств НСАВ: на основании Рейтинга перевозчиков и агентств, утверждаемого Председателем НСАВ. Изменен также количественный состав НСАВ (всего 70 человек) : 15 членов Президиума НСАВ, 35 членов Комитета перевозчиков и 30 членов Комитета агентств НСАВ [24].

Приняты основные направления развития Системы взаиморасчетов на предстоящий период, как продолжение и расширение задач, поставленных V Конференцией, в частности, переход к 100% применению технологий электронного–билетооформления пассажирских авиаперевозок и к 100% отчетности агентств перед ТКП в электронном виде, широкомасштабному внедрению технологии претензионной работы с использованием дебетовых/кредитовых уведомлений (ADM/ACM) в рамках Системы интерактивного взаимодействия, расширение применения технологий с использованием электронных многоцелевых документов (EMD) по всем типам услуг и видам оплат и др. Делегаты одобрили и поддержали выдвижение работы «Комплекс информационных технологий Системы взаиморасчетов на воздушном транспорте» на соискание Премии Правительства Российской Федерации в области науки и техники за 2013 год [9].

Основные участники системы – авиаперевозчики, официально зарегистрированные и выполняющие регулярные рейсы. Положительные стороны такого членства состоят в расширении бизнеса за счёт увеличения дистрибутивной сети и снижении финансовых рисков в условиях прозрачной отчетности. В первую очередь деятельность СВВТ ориентирована на защиту интересов авиаперевозчиков, но членами системы могут также стать и

аккредитованные агентства, заключившие с Транспортной Клиринговой Палатой стандартные договоры.

Участниками Системы являются:

1. Авиакомпании (перевозчики), заключившие с Транспортной Клиринговой Палатой стандартные договоры об организации продажи воздушных перевозок и услуг на электронных билетах СВВТ и проведении расчетов.

Авиакомпания должна быть зарегистрирована как авиакомпания – перевозчик в соответствии с законодательством государства регистрации и иметь действующее свидетельство (сертификат) эксплуатанта, а так же выполнять регулярные пассажирские перевозки.

2. Аккредитованные агентства, заключившие с Транспортной Клиринговой Палатой стандартные договоры о продаже перевозок и услуг.

Аккредитованное агентство – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, прошедшие процедуру аккредитации в СВВТ и осуществляющие деятельность по продаже перевозок и дополнительных услуг на электронных билетах СВВТ и электронных документах СВВТ [8].

3. Транспортная Клиринговая Палата– является не только участником, но и исполнительным органом управления в СВВТ.

Как участник Системы взаиморасчетов ТКП заключает стандартные договоры с другими ее участниками (авиакомпаниями и аккредитованными агентствами), а также другие договоры и соглашения для обеспечения выполнения функций. Партнерами Системы являются: АСБ, провайдеры и поставщики дополнительных услуг, услуг железнодорожных перевозок [9].

1.2 Авиационная распределительная система в Российской Федерации

Автоматизированные системы бронирования (АСБ, от английского computerized reservation systems) собирательно подразумевают все системы, где используются программные инструменты обработки трэвел–данных. Прообраз нынешних АСБ возник в конце 50–х начале 60–х годов, когда бурно развивавшаяся гражданская авиация потребовала создания мощных центров бронирования авиаперевозок. Задачей этих центров была автоматизация ручной обработка бронирований, поступающих по почте, телефону и телеграфу как от трэвел–агентов, так и от тех, кто хотел купить билет самостоятельно. Первым шагом была установка терминалов АСБ в офисах самих авиакомпаний. Тогда они были примитивными, но по тем меркам стали технологическим прорывом, позволив серьезно повысить эффективность работы авиакомпаний. Следующим этапом стала установка терминалов в крупных агентствах, которые быстро оценили эффективность и выгоду новой технологии. В результате первоначально ориентированные на отдельных перевозчиков агентства начали объединяться в системы, которые обслуживали уже группы авиакомпаний. Технологии бронирования прогрессировали, информация о наличии мест на рейсах стала диверсифицироваться, дополняться деталями рейса, описанием тарифов, сведениями об отелях, билетах на другие виды транспорта, аренде автомобилей в пункте назначения и тому прочее. В 90–х годах развитие АСБ пошло по пути специализации по конкретным функциям [7].

Инвенторная система (ИС) это автоматизированная система, обеспечивающая хранение, управление и сопровождение ресурса мест перевозчиков и доступ к нему как со стороны абонентов (подписчиков), так и со стороны собственных агентов перевозчика для бронирования и продажи авиаперевозок и иных авиатранспортных услуг. Инвенторная система может целиком принадлежать одной авиакомпании (в данном случае ее принятом называть «хостом»), либо быть ресурсом коллективного использования нескольких перевозчиков («мультихост») [8].

Распределительная система (РС) предназначена для нейтрального отображения информации о расписании рейсов, наличии мест и тарифах

перевозчиков и взаимодействует с инвенторными системами перевозчиков, обеспечивая в конечном итоге, бронирование авиабилетов и дополнительных услуг. Важно отметить, что распределительная система создает единое технологическое поле для взаимодействия с автоматизированной системой авиакомпании. Сама по себе она не содержит ресурса мест, а работает как «посредник», предоставляя доступ к ресурсам авиакомпаний через единый центр. Таким образом, оператор агентства на экране PC может оформить билет на любой маршрут, который соответствует вариантам, хранящимся в инвенторных центрах [26].

Взаимодействие распределительных и инвенторных систем осуществляется с помощью стандартных протоколов обмена данными AIRIMP, EDIFACT, а в последнее время все шире используется протокол XML в рамках Новой дистрибутивной модели NDC IATA. Авиакомпании, конечно, заинтересованы в том, чтобы их инвенторные системы были подключены к максимально возможному числу агентских систем – это расширяет их возможности продажи и получения дохода. И коль скоро любой авиакомпании для продажи авиабилетов на свои рейсы нужна система дистрибуции, в результате возникли Глобальные распределительные системы (ГРС) (Global Distribution Systems — GDS), которые выполняют более сложные комплексные функции: бронирование авиаперевозок; бронирование отелей; бронирование железнодорожных перевозок; аренда автомобилей; продажа туров; бронирование разнообразных дополнительных услуг к перевозке [13].

Авиакомпании заключают с распределительными системами Соглашения об участии перевозчиков (Participation Carrier Agreement, PCA) – многостраничные документы, в которых подробно прописан порядок и уровень взаимодействия GDS, который может быть самым разным — от чисто информационного представления ресурса мест до полноценного бронирования с определением формы доступа системы к инвенторной базе авиакомпании. Сегодня стоимость одного бронирования через GDS, в среднем, составляет от одного до нескольких долларов, но свои основные доходы системы

бронирования получают все–таки не от авиакомпаний, а от трэвел–агентств. Следует отметить, что лоукостеры до недавнего времени стремились использовать собственные системы продаж, подключенные к веб–сайтам, но экономические императивы подтолкнули их искать дополнительные каналы сбыта, поэтому сейчас многие лоукостеры активно сотрудничают с GDS, предлагая свои ресурсы рейсов к продаже [13].

Нас сегодняшний день на российском рынке работают четыре GDS: международные Amadeus, Sabre, Galileo, и российская Sirena–Travel. Рассмотрим каждую подробнее [11].

Amadeus – ведущий поставщик передовых решений в области информационных технологий, дистрибуции и электронной коммерции для мировой индустрии туризма и авиаперевозок. Инвестируя в разработку IT–решений нового поколения, мы открываем эффективные возможности для успешной адаптации и роста Вашего бизнеса в условиях высокой конкуренции и стремительных перемен. Среди наших клиентов и партнеров – авиакомпании, тревел–агентства, гостиницы, компании по аренде автомобилей, железные дороги, круизные и паромные компании, страховые провайдеры и туроператоры, а также корпорации и путешественники. Все решения, предлагаемые компанией, разделены на 4 группы: дистрибуция ресурсов (Distribution & Content), инструменты продаж и электронная коммерция (Sales & e–Commerce), управление бизнес–процессами (Business Management) и консалтинговые услуги (Services & Consulting). В 2000 году Amadeus стала первой компанией в отрасли, получившей сертификат качества ISO 9001:2000 Международной Организации Стандартизации (ISO). Более 400 тыс. профессионалов турбизнеса по всему миру применяют в своей работе основную разработку компании Amadeus в области дистрибуции туруслуг – глобальную систему бронирования Amadeus. Система предназначена для бронирования авиабилетов, гостиниц, автомобилей, железнодорожных перевозок, паромов, круизов и страховых полисов. В зависимости от рынка спектр доступных для продажи услуг может различаться. Сегодня Amadeus предлагает своим клиентам возможность в режиме реального

времени бронировать: билеты на рейсы более 480 авиакомпаний и просматривать расписание рейсов свыше 710 авиакомпаний мира; автомобили в аренду в 35 380 офисов 30 компаний по прокату автомобилей во всем мире, гостиничные номера, осуществляя их выбор по категориям, расценкам, фотографиям, расположению отеля на карте. Amadeus гарантирует подтвержденное бронирование, неизменность цены, по которой Вы забронировали номер, и его реализацию по специальным расценкам Вашего агентства для 110 000 гостиниц. Среди них как гостиницы международных цепочек, например: Accor,Hyatt,InterContinental,Holiday Inn,Marriott, Renaissance,Radisson, – так и отдельные самостоятельные гостиницы. Amadeus первым внедряет решение по управлению комиссионными вознаграждениями туристических агентств для повышения объемов бронирования гостиниц [27].

Еще недавно считалось, что глобальные дистрибутивные системы – это "дорогое удовольствие", которое по карману лишь крупным агентствам. Сейчас все изменилось. Развитие интернет–технологий и основанных на них продуктов, а также разработанные Amadeus телекоммуникационные решения делают плату за пользование системой практически символической. Это очень важно как для небольших агентств, так и для крупных компаний, стремящихся к развитию своей субагентской сети. Головной офис компании Amadeus находится в Мадриде. Он является центром коммуникаций и определяет общую маркетинговую стратегию, корпоративные и финансовые направления развития компании. Центр развития продуктов находится в Ницце (Франция). Направлениями деятельности Центра являются развитие продуктов, оказание консультационных услуг, функциональная поддержка клиентов и обслуживание базы данных на глобальном уровне [30].

Центр обработки данных компании Amadeus в Эрдинге (Германия) является одним из крупнейших в мире центров, специализирующихся на туризме. Это самый крупный центр баз данных гражданского назначения. Ежедневно в Центре осуществляется более 480 миллионов транзакций и обрабатывается более 3 миллионов бронирований. В системе Amadeus

единовременно могут быть активированы 75 миллионов записей регистрации пассажиров (PNR или бронирование; в среднем PNR включает 4 маршрутных сегмента). В пиковый период через систему проходит более 8700 запросов от пользователей ежесекундно, что в результате составляет более 500 000 обращений к жесткому диску в секунду. В среднем время ответа центральной системы Amadeus составляет 0,3 секунды. Показатель времени бесперебойной работы системы равен99,98% [30].

Amadeus в России.

Являясь глобальной компанией, мы сочетаем лучшие международные стандарты со знаниями и опытом работы на локальном рынке. Интересы Amadeus в Армении, Беларуси и России представляет компания «Амадеус – информационные технологии». Офисы компании расположены в Москве и Санкт–Петербурге. Главная задача – предоставление тревел–агентствам в Армении, Беларуси и России функциональной и технической поддержки по работе с системой Amadeus, широкого спектра информационно–консультационных услуг, а также мощного программного обеспечения, позволяющего организовать работу как самого агентства, так и его филиалов. Обучение ведется как в собственных учебных классах в Москве, Санкт–Петербурге, Екатеринбурге и Минске, так и в 38 авторизованных учебных центрах по всей России от Калининграда до Владивостока [14].

Сегодня к Amadeus подключены свыше 9000 агентских терминалов. Привлечение российских поставщиков услуг (авиакомпаний, гостиниц, страховых компаний, туроператоров) – одно из приоритетных направлений развития системы Amadeus. В Amadeus представлены и полностью открыты для бронирования ресурсы большинства крупнейших российских авиакомпаний, включая «Аэрофлот», S7, «ЮТэйр», «Уральские авиалинии». Благодаря тесному сотрудничеству Amadeus с российскими страховыми компаниями, агенты могут автоматически рассчитывать и оформлять страховые полисы через ГДС Amadeus.

Широкий выбор программных решений, интегрированных в основную систему, обеспечивает лидерство системы на российском рынке. В настоящее время реализовано более 200 проектов по внедрению технологии онлайн–бронирования авиабилетов на сайтах российских агентств.

С июня 2017 года работает новый сервисный портал для агентов. Он получил новое имя – Amadeus Service Hub – и новый удобный функционал, который поможет вам лучше ориентироваться на портале и быстрее находить нужные материалы и решения. Специальные настройки позволяют оперативно получать новости HelpDesk и информацию по обновлениям [14].

После заключения Договора и подключения системы Amadeus все вопросы отдельно взятого агентства находятся в ведении одного менеджера. Он обеспечивает своевременное решение всех возникающих вопросов и оказывает необходимую помощь в выборе оптимальной схемы работы с продуктами Amadeus для достижения наибольшей эффективности. Galileo – Travelport является ведущей мировой глобальной дистрибутивной системой, предоставляющей трэвел–агентствам услуги по бронированию авиаперевозок, гостиниц, сопутствующих туристических услуг и аренды автомобилей посредством широкого доступа к расписанию, ресурсам мест и тарифной информации компаний–поставщиков услуг. Имея 30–летний опыт работы на дистрибутивном рынке, система Galileo представлена на всех континентах, ее используют более 50 000 трэвел–агентств в 140 странах мира. Именно в Galileo представлено больше лоукостеров, чем в любой другой GDS. Galileo входит в состав департамента дистрибуции трэвел–услуг компании Travelport [18].

Осенью текущего года Travelport заявил о приоритете инвестиций в области дифференциации дистрибутивных решений, одним из которых является совершенствование функционала поиска. Главный исполнительный директор Гордон Уилсон подчеркнул, что компания активно работает с искусственным интеллектом и машинным обучением, чтобы сосредоточить поиск в областях, которые наиболее вероятно обеспечивают конверсию. Уилсон также подчеркнул, что возможность кэширования в облаке значительно сокращает

время задержки и генерирует более быстрый ответ. Сочетание облачного кэширования с возможностями искусственного интеллекта/машинного обучения повышает эффективность мобильного приложения в части дифференциации предложений, выводимых на экран, с возможностью фильтрации поиска и практически мгновенным ответом. Но, возможно, крупнейшей областью дифференциации Travelport, по сравнению с его традиционными конкурентами Sabre и Amadeus, на которую делается основной упор, является дистрибуция, включая NDC [18].

Одна из мотивировок данного подхода – прогнозируемая рентабельность. «Сегодня практически все средства мы инвестируем в дистрибуцию, тогда как другие вкладывают все больше денег в авиационные и отельные IT–технологии. Именно поэтому мы являемся единственной платформой, имеющей доступ к трем основным лоукостерам — Ryanair, Southwest и Indigo», подчеркнул топ–менеджер. Показательно, что Travelport стал первым GDS–оператором, выполнившим онлайн–бронирование авиабилетов с использованием NDC – первая транзакция по новому стандарту была совершена британским агентством Meon Valley Travel 19 октября текущего года — с помощью последней версии Travelport Smartpoint клиенты забронировали билеты на рейс одной из крупных европейских авиакомпаний по маршруту Лондон — Милан [17].

Sabre Travel Network, по мнению некоторых экспертов, является одним из самых надежных в отрасли поставщиком трэвел–информации, включая данные о расписании, наличии мест, тарификации и правилах авиакомпаний; обеспечивает бронирование и оформление авиабилетов и посадочных талонов. Система Sabre также позволяет конвертировать валюты, обрабатывает требования медицинского характера, инструкции по оформлению виз, информацию о погоде и местных достопримечательностях. Компания имеет мировой охват на 6 континентах, имея почти 60 тысяч офисов в 112 странах. На ее долю приходится около 37% мирового объема авиабронирований. Российское отделение компании предоставляет технологии системы Sabre, оказывает услуги и осуществляет консультации на рынке российских туристических агентств уже

с 1995 года. В 2005 году «Аэрофлот» и агентская сеть перешли с системы Gabriel на Sabre, затронув более двух тысяч агентств «Аэрофлота» (более 6,000 рабочих станций) по всему миру. Интересно, что для перевода свыше 340 000 PNR в Sabre потребовалось всего 31 минута.

В конце ноября 2018 года заместитель генерального директора «Аэрофлота» по информационным технологиям Кирилл Богданов рассказал корреспонденту ТАСС, что GDS Sabre «готова перенести сервера в Россию в ответ на требования правительства РФ о хранении персональных данных россиян на территории РФ». Sabre Corporation, как ведущий поставщик технологий для индустрии туризма и путешествий, разгоняет программу «Больше, чем NDC», заключая новые стратегические соглашения с мировыми авиакомпаниями и агентствами, включая United Airlines, BCD Travel, Finnair, American Express Travel & Lifestyle Services, Singapore Airlines и Corporate Travel Management. Таким образом, корпорация подтверждает свое стремление ускорить эволюцию инструментов розничной торговли, дистрибуции и выполнения торговых операций. Sabre имеет статус агрегатора NDC третьего, самого высокого уровня [17].

"Сирена–Трэвел" платформа взаимодействия с инвенторными системами бронирования авиаперевозчиков (PSS Leonardo, Gabriel, Sabre, Amadeus), обеспечивающая "нейтральное" отображение их контента, а также бронирование авиационных и туристических услуг.

"Сирена–Трэвел" — единственная аккредитованная отечественная распределительная система бронирования авиаперевозок, отвечающая принципам построения ведущих зарубежных глобальных распределительных систем (ГРС) с учетом потребностей и особенностей рынка перевозок России и стран СНГ. Технология ее работы строится на базе международных стандартов для интеграции с мировой инфраструктурой туризма и путешествий [16].

Система позволят бронировать места и оформлять билеты с любого агентского терминала, собирает и хранит информацию о расписании, наличии

мест, тарифах, формирует единый архив всех операций, что позволяет использовать данные для формирования отчетности всех участников процесса.

Сегодня каждая из этих систем имеет свою долю Российского рынка, динамично развивается и предлагает своим клиентам новые функции и продукты, будучи эффективными платформами с унифицированными по многим параметрам параметрами. Почему они важны для агентской среды и авиакомпаний? Прежде всего, потому, что способны подать контент всех перевозчиков и провайдеров, заключивших с ними соглашения, как в рамках стандартных интерфейсов и пультов, так и в рамках XML–протокола. Кроме того, новые дистрибутивные технологии, которые сегодня являются стратегическим приоритетом для авиакомпаний и других игроков пока стоят дорого и требуют больших программных мощностей, поэтому перевозчикам все равно придется обращаться к специализированным структурам, а такими структурами на сегодняшний день и являются GDS [16].

Поэтому, несмотря на новые и эффективные технологий прямых продаж, GDS будут еще долгое время играть далеко не последнюю скрипку в оркестре авиатранспортного рынка. Даже в условиях жесткой политики Запада против России они не захотят терять здесь бизнес, потому что за ним стоят сотни миллиардов долларов их клиентов и авиационные мосты между континентами. Позиция Sabre, о которой мы упомянули ранее, пожалуй, говорит в пользу такой оценки.Итак, позиции существующих GDS остаются понятными и прочными. Что касается новой национальной системы бронирования ТАИС, она, как представляется, имеет хорошие перспективы, может изменить ситуацию в российской системе дистрибуции за счет новаций и передовых технологий и повлиять на рынок продаж.

Она уже доказала свою эффективность и востребованность на примере авиакомпании «Азимут», которая начала полеты в прошлом году, выбрав продукты ТАИС, и очень быстро повысила свои операционные показатели, в том числе, процент занятости кресел до 80 процентов, не пользуясь услугами других распределительных систем, работающих на этом рынке [22].

В соответствии с пунктом 8 статьи 105 Воздушного кодекса Российской Федерации Правительство Российской Федерации выпустила проект «Требований к автоматизированной информационной системе оформления воздушных перевозок», который мы упомянули в начале статьи». Это объемный нормативно–технологический документ, и мы не будем в него углубляться. Отмечается, что там особо оговаривается требование возможности извлечения «любых данных по запросам компетентных органов Российской Федерации на получение и использование персональных и статистических данных о пассажирах и другой информации, хранящейся в системах, соответствие рекомендациям Международной ассоциации воздушного транспорта в части протоколов передачи и форматов данных и трансграничную передачу данных о пассажирах в компетентные органы и организации государств, на территории которых расположен пункт назначения или пункт отправления международных воздушных перевозок, а также в зарубежные аэропорты и авиакомпании в соответствии с технологиями, предусмотренными стандартами и резолюциями IATA» [23].

В этой связи мы бы хотели обратить ваше внимание на выступление Александра Сизинцева, одного из отраслевых экспертов, заместителя генерального директора по экономике и финансам ООО ТАИС, на конференции «Переход на российские программы бронирования, резервирования, продажи авиабилетов и регистрации пассажиров» в рамках «Транспортной Недели 2018». Он представил ключевые возможности системы бронирования ТАИС, подчеркнув, что в условиях цифровизации отрасли гибкая, хост–ориентированная архитектура НСБ отвечает самым актуальным трендам авиационной дистрибуции и позволяет авиакомпаниям динамично развивать онлайн–продажи», добавив, что национальная система бронирования, созданная на основе решения TAIS PSS — уже активный участник международной авиационной отрасли благодаря полной интеграции со всеми глобальными и локальными распределительными системами, включая Amadeus, Sabre, Travelport и китайский IT–провайдер/агрегатор Travelsky» [24].

По словам эксперта, в НСБ реализовано уже более 70 интерлайнов с международными авиаперевозчиками, а также десятки код–шеринговых соглашений. Таким образом, ТАИС позволяет обслуживать одинаково эффективно как российские, так и иностранные авиакомпании, а доработка функционала для взаимодействия авиакомпаний в рамках международных авиационных альянсов может быть проведена по требованию авиакомпаний при наличии конкретного заказа».

2 Технологический процесс в автоматизированных системах бронирования для системы взаиморасчетов на Воздушном Транспорте

2.1 Транспортная Клиринговая Палата исполнительный орган в системе взаиморасчетов

Транспортная Клиринговая Палата (ТКП), является исполнительным органом управления в Системе взаиморасчетов на воздушном транспорте и обеспечивает выполнение задач, поставленных Конференциями участников системы взаиморасчетов и Наблюдательным Советом авиапредприятий по взаиморасчетам (НСАВ), которые являются законодательными органами управления СВВТ. ТКП, английское название Transport Clearing House (TCH) учреждена в 1994 году авиакомпаниями России и стран СНГ в соответствии с распорядительными документами Департамента воздушного транспорта Министерства транспорта Российской Федерации с целью обеспечения расчетов по выручке между агентствами и авиаперевозчиками в условиях перехода на рыночную систему [11]

В 1998 году Система взаиморасчетов выдержала кризис экономики и банковской системы России, при этом задолженность агентств, выполняющих расчеты через ТКП, в общем объёме выручки составила всего 0,02 %.

Как участник СВВТ, ТКП обеспечивает выполнение функций, установленных нормативными документами СВВТ, в том числе:

1. Своевременные расчеты между агентствами и авиаперевозчиками на равноправной основе по проданным перевозкам, оформленным на бланках нейтральных перевозочных документов и электронных билетах НСАВ–ТКП, включая расчеты по пластиковым картам в соответствии с международными стандартами [10].

2. 100–процентное перечисление выручки авиакомпаниям и провайдерам дополнительных услуг, независимо от платежеспособности агентов.

3. Оформление электронных билетов.

4. Формирование отчетности в трех валютах: рубль, доллар и евро.

5. Управление денежными потоками.

6. Аккредитацию агентств, пунктов продажи, интернет–пунктов продажи и пунктов продажи с платежными терминалами самообслуживания по продаже авиационных/железнодорожных перевозок и дополнительных услуг [10].

7. Управление правами продаж трэвел–агентов и организацию процесса оформления пассажирских перевозок и дополнительных услуг на бланках НСАВ–ТКП.

8. Всестороннюю подготовку и тестирование агентов в учебных центрах ТКП.

9. Регулярные инспекторские проверки агентств.

10. Доступ к базам данных Центра расписания и тарифов ТКП.

11. Обработку претензионных уведомлений (ADM/ACM) в Системе интерактивного взаимодействия ТКП.

12. Управление оплатой перевозок и услуг по банковским картам, защиту от мошеннических операций, использование технологии 3D–Secure.

13. Разработку отраслевых стандартов и регламентов.

14. Разработку, изготовление, контроль за использованием форм стандартных перевозочных документов, а также мониторинг квот электронных билетов.

14. Процедуры отчетности в стандартном формате НОТ файла.

15. Сбор и обработку агентской отчетности.

16. Сбор и обработку статистики по рынку продажи авиаперевозок и данных по гражданской авиации России [11].

2.2 Прямые договоры Транспортной Клиринговой Палатой с авиакомпаниями

При наличии прямого договора оформление перевозок осуществляется агентством на стоке СВВТ в соответствии со стандартными процедурами оформления перевозок на СПД СВВТ. По итогам продаж за отчетную декаду ТКП обеспечивает формирование отчетности перед авиакомпанией в рамках стандартного договора.

Авиакомпания самостоятельно осуществляет контроль полноты и своевременности расчетов агентства по выручке в соответствии с прямым договором. При наличии претензий к агентству, имеющему прямой договор с авиакомпанией, авиакомпания может осуществлять урегулирование претензий к агентству через Личный кабинет. При наличии прямого договора с агентствами авиакомпания информирует ТКП об агентствах, с которыми заключены прямые договоры [25].

Многосторонний интерлайн Open fare (М1).

В Системе взаиморасчетов обеспечена возможность билетооформления в рамках многостороннего соглашения М1 между ТКП и перевозчиками – участниками СВВТ. Под перевозкой в рамках многостороннего соглашения М1 (Open fare) подразумевается перевозка, оформляемая по тарифам, установленным на участках перевозки, выполняемая разными перевозчиками.

При электронном–билетооформлении перевозки в рамках соглашения М1 оформляется несколько электронных билетов (по количеству ответственных перевозчиков). При этом в каждом билете указывается расчетный код перевозчика, выполняющего перевозку на соответствующем участке(ах). Принятый код 99А для перевозок в рамках соглашения М1 становится признаком

такой перевозки и указывается в электронном билете уже не как расчетный код, а как код тура в соответствующей позиции [18].

Для участия в соглашении М1 и обеспечения полного автоматизированного формирования стыковок авиакомпании необходимо:

1. Подписать Дополнительное соглашение к Стандартному договору (Многостороннее соглашение Open fare).

2. Предоставить в ЦРТ расписание рейсов по России, странам СНГ и дальнего зарубежья.

Дополнительно, в целях оптимизации процесса, авиакомпания имеет возможность установить через ЦРТ специальные тарифы под соглашение М1.

Роль ТКП в М1:

1. Формирование через ЦРТ стыковочных маршрутов и их выгрузка в АРС «Сирена–Трэвел».

2. Своевременное перечисление выручки в авиакомпании, участвующие в перевозке М1 [33].

Преимущества использования М1 для авиакомпаний:

1. Получение дополнительного пассажиропотока без дополнительных затрат.

2. Автоматизированное формирование стыковок.

3. Не требуется отдельная регистрация тарифов.

4. Отсутствие необходимости заключения и поддержания интерлайн – соглашений.

5. Сокращение сроков получения выручки по сравнению с интерлайн–соглашениями.

6. Гарантия своевременного перечисления выручки в полном объеме [32].

Многостороннее соглашение М2

Многостороннее соглашение М2 направлено на развитие региональной маршрутной сети. ТКП, в качестве Администратора Соглашения М2, формирует

в интересах авиакомпаний трансферные маршруты и сквозные тарифы и осуществляет взаиморасчеты по проданным перевозкам.

Основные преимущества участия в Многостороннем соглашении М2 для Авиакомпаний:

1. Доступ на новые рынки, которые Авиакомпания не обслуживает самостоятельно.

2. Работа с рынками, доступ к которым ограничен двусторонними межгосударственными соглашениями и законодательством.

3. Обеспечение лояльности индивидуальных и корпоративных клиентов посредством расширения маршрутной сети.

4. Достоверные маркетинговые данные о трансферном пассажиропотоке, потенциал открытия новых направлений и увеличение частот по действующим.

5. Рост конкурентоспособности и увеличение доли на рынке перевозок.

6. Доход от перевозки трансферных пассажиров [32].

7. В М2 легко начать сотрудничество Авиакомпаниям любых бизнес–моделей.

8. Формат взаимодействия определяется Авиакомпанией (возможно ограничение количества партнеров, направлений, маршрутов, рейсов по которым осуществляется сотрудничество).

9. Сегмент Авиакомпании находится под ее полным коммерческим контролем с возможностью продажи пассажиру дополнительных услуг.

10. Гарантированное получение выручки в отчетный период после продажи перевозки.

11. Отсутствие рисков неплатежеспособности Авиакомпаний – партнеров и Агентов [31].

12. Минимальные финансовые и трудозатраты на внедрение и участие (ТКП администрирует трансферные маршруты и тарифы и осуществляет взаиморасчеты).

13. Выполнение социально значимых функций бизнеса (увеличение уровня транспортной доступности регионов, расширение сети экономически привлекательных региональных авиамаршрутов, рост мобильности населения), определенных Указом Президента «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Код–шеринг – это соглашение об эксплуатации рейса определенной авиакомпании сразу несколькими авиаперевозчиками. Так, одна или группа компаний продают под своим именем авиабилеты на перелет компании–оператора, используя собственную тарифную политику, код и номер [30].

Например, рейс Z6 18 Одесса–Киев выполняет авиакомпания «Днеправиа», но пассажиры могут забронировать авиабилеты на этот авиарейс авиационной компании МАУ, номер которого будет PS 1518. Так, МАУ на основе codeshare agreement имеет определенное количество мест в самолете другой компании и имеет полное право продавать авиабилеты от своего имени. Но фактически пассажир будет лететь на борту лайнера «Днеправиа». Здесь стоит отметить, что ответственность за пассажиров берет на себя авиакомпания, которая выполняет перелет, не зависимо от того, у какого авиационного перевозчика был приобретен авиабилет [29].

Код–шеринг соглашение на параллельные авиарейсы.

Авиаперевозчики также могут подписывать codeshare соглашение на параллельные рейсы по одинаковому маршруту. Например, перелет Киев–Амстердам выполняется компанией МАУ под номером PS101, но пассажиры могут забронировать авиабилеты на этот же перелет у авиакомпании KLM с номером KL3097.

И наоборот – на авиарейс KL1386 компании KLM можно забронировать авиабилеты МАУ с номером PS9386. Данные авиаперевозчики, в рамках договора код–шеринга, имеют определенное число мест предназначенных для продажи авиабилетов под своим именем на рейсах друг друга. Таким способом авиационные компании сокращают количество собственных рейсов, сохраняя при этом частоту перелетов для пассажиров.

Код–шеринг для совместной эксплуатации последовательных рейсов.

Также код–шеринг дает возможность авиакомпаниям расширить спектр предложений для пассажиров за счет маршрутной сети партнера. Таким способом авиакомпания может доставить пассажиров в определенное место, не отправляя туда собственный пассажирский лайнер. Например, Вам нужно долететь из пункта А в пункт Б. Чтобы предоставить эту услугу пассажирам авиакомпания подписала код–шеринговое соглашение с компанией–партнером, на основе которого Вы можете забронировать авиабилеты из пункта А в пункт Б с пересадкой в пункте С. Для Вас это будет стандартный полет с пересадкой, а на самом деле из А в С Вас доставит один перевозчик, а из С в Б – другой. Так проявляется код–шеринг для совместной эксплуатации компаниями последовательных перелетов. В данном случае ответственны за авиапассажира обе компании [29].

Выгода код–шеринга для авиакомпаний:

1. Снижаются операционные расходы участников соглашения.

2. Сокращение количества собственных авиарейсов.

3. Сохраняется частота перелетов за счет компании–партнера.

4. Увеличивается частота перелетов, но при этом не вводятся собственные рейсы перевозчика.

5. Расширяется география перелетов.

6. Возможность удержать клиента, предоставив ему авиабилет по нужному направлению.

7. Возможность проникнуть на рынок авиапартнера.

8. Повышение уровня обслуживания одного авиаперевозчика до стандартов другого, который пользуется большей репутацией на авиарынке [28].

Преимущества код–шеринга для пассажиров

Данное сотрудничество авиационных компаний более выгодно для постоянных путешественников, которые предпочитают определенного перевозчика и пользуются его бонусной программой. Таким образом, код–шеринговый авиарейс предоставляет пассажиру возможность забронировать авиабилеты «своей» авиакомпании и получить за это желанные мили.

Это же касается и пассажиров, совершающих множество бизнес поездок, когда политика работодателя позволяет подчиненному забронировать авиабилеты только определенных авиалиний. Благодаря codeshare соглашению пассажир может долететь в место назначения не нарушив правил работодателя [28].

Также код–шеринг позволяет пассажирам забронировать авиабилеты на рейсы с более удобными стыковками. К примеру, уже обсуждаемый рейс Киев–Амстердам: рейс МАУ (PS101, в KLM он – KL3097) является утренним, это позволяет пассажирам KLM забронировать авиабилеты из Амстердама в любой город Европы на более удобный и ранний стыковочный рейс этого же перевозчика. Собственный же рейс KLM вылетает только в середине дня и прилетает в аэропорт Амстердам Схипхол уже после обеда, что усложняет возможность забронировать авиабилеты на удобное время [27].

В целом можно выделить такие преимущества codeshare перелетов для авиапассажиров:

1. Возможность забронировать авиабилеты на удобный рейс предпочитаемой авиакомпании, продолжив накапливать бонусы.

2. Авиапассажир имеет возможность забронировать авиабилеты по более выгодной цене.

3. Авиабилеты на код–шеринговые рейсы часто предлагают пассажиру перелет со стыковкой в узловом аэропорту (хаб).

4. Код–шеринговые перелеты не подразумевают дополнительной регистрации между рейсами.

Заключение

Приоритетными направлениями авиационной деятельности всегда является совершенствование структуры авиации, спектра предоставляемых услуг, а так же усиление позиции Российской Федерации в международной авиатранспортной системе посредством повышения конкурентоспособности отечественных авиационных предприятий.

Основными мерами в области развития гражданской авиации являются: формирование развитого внутреннего рынка отечественной авиационной техники всех классов; повышение качества обслуживание потребителей услуг в области авиации до международного уровня; информационная интеграция сферы услуг в области авиации; обеспечение конкурентоспособности воздушных перевозок и услуг; обеспечение реализации международных стандартов в системе воздушного транспорта. Однако, все это не возможно сделать без развития в области всей авиационной инфраструктуры.

Ведь повышение конкурентоспособности и эффективности российских аэропортов не возможно без создания условий для внедрения современных технологий. Потому для развития гражданской авиации это имеет большое значение. Необходим интегрированный набор продуктов, включающих бронирование внутренних и международных авиаперевозок, управление отправками в аэропортах, учет выручки авиакомпании, управление доходами, который будет обеспечивать информационно-технологическое сопровождение всех необходимых в деятельности авиапредприятий процессов. Для того, чтобы понять российскую специфику СВВТ проведем небольшой анализ. 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 ближнего зарубежья через пульты отечественных («Сирена-Трэвел» и «Сирена 2.3») и ведущих мировых ГРС («Амадеус»,«Галилео»,«Сэйбр»).

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», услугстрахования 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 авиационных перевозок, но также по дополнительным авиационным и неавиационным услугам была открыта в СВВТ еще в 2006 г. За счет:

1.освоения в СВВТ технологии оформления электронных многоцелевых документов Electronic Miscellaneous Document (EMD), которые, согласно рекомендациям IATA, должны применяться для оформления дополнительных авиационных и неавиационных услуг;

2.разработки собственных стандартов электронного документирования продаж дополнительных неавиационных услуг (пассажирских железнодорожных

перевозок и туристических услуг);
3.обеспечения возможности построения информационно-технологического взаимодействия Центра электронного билетооформления (ЦЭБ ТКП) с различными автоматизированными системами бронирования неавиационных услуг по протоколу XML (системой бронирования пассажирских железно-дорожных перевозок «Экспресс 3», системами бронирования гостиничных услуг HRS и т.д.);
4.доработки комплекса интегрированных информационных систем и технологий, обеспечивающих обработку результатов продажи и взаиморасчеты между участниками СВВТ на основе единых стандартов вне зависимости от типа используемого при оформлении продажи протокола взаимодействия с ЦЭБ.

Продажа дополнительных неавиационных услуг в СВВТ 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 СВВТ было продано и оформлено на EMD около 4 млн таких дополнительных неавиационных услуг. 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 интеграцию 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.
В заключении нужно сказать следующее: Российская система взаиморасчетов еще очень молода. Однако, учитывая темпы развития технологий и темпы роста спроса потребителей на более качественные услуги, в отечественную систему взаиморасчетов продолжают вводиться новые возможности. Ориентируясь на

зарубежные системы российская СВВТ продолжает расти, внедряя новые технологии.

Список использованной литературы и источников

1. Бурлуцкая С.А. Технология взаиморасчетов : учебное пособие/С.А. Бурлуцкая. Иркутск: Иркутский филиал МГТУ ГА, –2016. –54с. Текст : непосредственный.

2. Бурлуцкая С. А. Технология бронирования перевозок и услуг : учебное пособие/ С . А. Бурлуцкая. –Иркутск: Иркутский филиал МГТУ ГА, 2016.–54с. Текст : непосредственный

3. Воздушный кодекс Российской Федерации: Федеральный Закон от 19.03.1997 № 60 (ред. от 18.02.2020) // Собрание законодательства Российской Федерации. − 1997. − № 60. − Ст.1383. – Текст : непосредственный.

4. Дополнения к «Руководству по компоновке и передаче контрольных купонов бланков СПД – НСАВ ТКП из агентств в ТКП».

5. «Положение об аккредитации агентств по продаже воздушных перевозок на бланках СПД НСАВ–ТКП» (действующая редакция).

6. Письмо ФАС No 27.1.8–3 от 12.01.99 (с дополнениями Минтранса РФ).

7. «Положение о порядке регистрации и опубликования тарифной информации на регулярные пассажирские воздушные перевозки, выполняемые российскими авиационными предприятиями» (утв. Приказом Минтранса России от 11.02.2005 No 10).

8. Приказ Министерства транспорта РФ «О внесении изменений и дополнений в Положение о порядке регистрации и опубликования тарифной информации на регулярные пассажирские воздушные перевозки, выполняемые российскими авиационными предприятиями» от 11 февраля 2005 г., No 10.

9. Руководство по бронированию и продаже воздушных перевозок для агентств.

10. «Руководство по компоновке и передаче контрольных купонов бланков СПД–НСАВ ТКП из агентств в ТКП».

10. Стандарт отчета о взаиморасчетах по проданным перевозкам, представляемого аккредитованными агентствами в ТКП.

11. Стандарт отчета о взаиморасчетах по проданным по платежным (банковским) картам перевозкам, представляемого аккредитованными агентствами в ТКП.

12. Стандарт отчета о взаиморасчетах по проданным дополнительным услугам (действующая редакция).

13. Стандарт отчета о взаиморасчетах по проданным по платежным (банковским) картам дополнительным услугам

14. ССВ 164–2012 «Форма представления претензионного уведомления в СВВТ через систему интерактивного взаимодействия ТКП».

15. Стандарт СВВТ 2010–2007 «Система продажи пассажирских железнодорожных перевозок. Сообщения XML»ТКП,2007.

16. Стандарт СВВТ; ССВ 210–2010 «Система продажи туристических и других дополнительных услуг. Сообщения XML». ТКП,2010.

17. «Технология взаиморасчётов»

18. Технология заказа, распределения, учета и контроля использования бланков СПД и квот электронных билетов НСАВ ТКП»

19. Федеральные авиационные правила «Общие правила воздушных перевозок пассажиров, багажа, грузов и требования к обслуживанию пассажиров, грузоотправителей, грузополучателей». Утверждены Приказом Минтранса России от 28.06.07 No 82.

Интернет ресурсы

20. http://wwwmintrans.ru–официальный сайт Министерства транспорта РФ.

21. http://www.favt.ru/–Федеральное агентство воздушного транспорта

22. http://www.mlgvs.ru/library.html#search–Центральная нормативно методическая библиотека ГА.

23. http://www.tch.ru–официальный сайт Транспортной Клиринговой Палаты.

24. Информационный фонд Информационной системы ТКП (ИФ ИС ТКП).

25.http://www.iso.org/iso/ru международная организация по стандартизаци и (ISO).

26. https://www.iso.org/obp/ui/ru/–онлайн библиотека стандартов (OBP) международной организации по стандартизации.

27. http://airspot.ru/library–авиационная он–лайн библиотека.

28. http://iso.gost.ru/wps/portal/–информационный портал по международной стандартизации.

29. http://base.garant.ru–нормативно–правовая база «Гарант».

30. http://www.iata.org–официальный сайт IATA;

31. сайты авиакомпаний.

32. сайты транспортно–экспедиторских организаций.