

# 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 среда 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

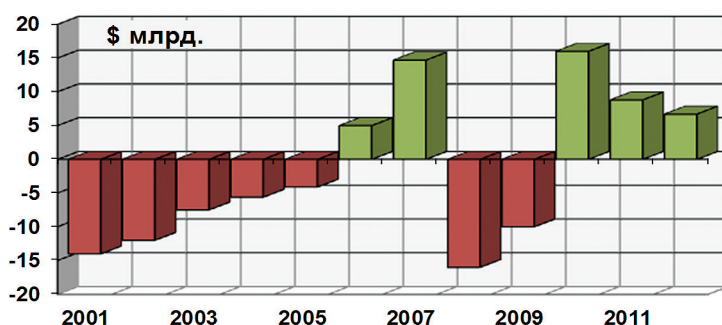


Рис. 1. Данные о прибылях/убытках по пассажирским, грузовым авиаперевозкам и по реализации дополнительных услуг, скорректированные по фактическим данным IATA в 2010–2012 гг., млрд долл.  
Источник: <http://www.ideaworkscopany.com/wp-content/uploads/2012/10/Press-Release-72-Global-Estimate.pdf>





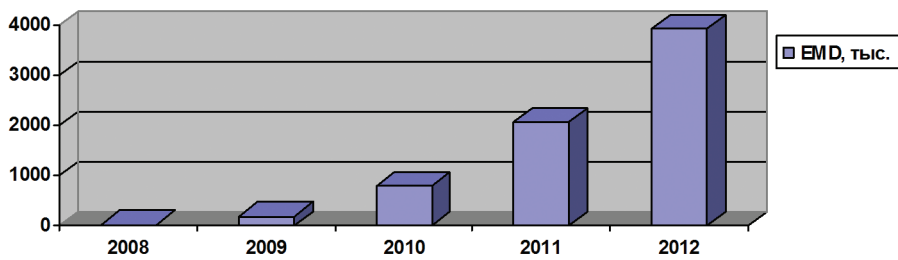


Рис. 5. Диаграмма продаж дополнительных услуг, оформленных на EMD

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/ACM);
- 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/ABC к формам и срокам финансовой и аналитической отчетности.

3. Расширение инструментов контроля финансовой дисциплины ABC 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.