

Определение факторов оценки коммерческого сотрудничества авиакомпаний



Г. Ю. Чуланова,
к. э. н., доцент, Научно-исследовательский университет – Высшая школа экономики, Санкт-Петербургский филиал (НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург)
hippooo@yandex.ru

В статье рассматривается систематизация коммерческих соглашений, в рамках которых осуществляется партнерское взаимодействие и сотрудничество между авиакомпаниями, определены параметры межфирменного регулирования международного воздушного сообщения.

Ключевые слова: авиакомпании, коммерческое соглашение, априорное ранжирование, коэффициента конкуренции.

Транспорт сегодня играет решающую роль в развитии международной торговли, туризма, экономического и политического сотрудничества России. Немаловажное значение в системе транспорта страны имеет воздушный транспорт в целом и гражданская авиация в частности.

Каждая авиакомпания в процессе своей деятельности определяет стратегические цели, с учетом непрерывно действующих внешних и внутренних факторов. Для реализации таких целей компания акцентирует свое внимание на определенных приоритетах на рынке авиаперевозок, например, таких как использование определенной модели перевозок на своих целевых рынках; получение прибыли от лучшего знания желаний целевых потребителей.

Поскольку заключение глобальных коммерческих соглашений в настоящий период используется

крупными авиакомпаниями, то стратегическая целесообразность заключения соглашений очевидна. Необходимо лишь разработать методы оценки коммерческой целесообразности сотрудничества в рамках таких соглашений.

При тесном взаимодействии, стремлении к совместному развитию рынка авиаперевозок, авиакомпании могут расширить области сотрудничества и заключить коммерческие соглашения (рис. 1). Они регулируют взаимоотношения как между авиакомпаниями, выполняющими полеты по договорным авиалиниям («pool» или «code-share»), так и между авиакомпаниями, не эксплуатирующими смежные авиалинии («Interline»).

1. Соглашение Interline (Interline Traffic Agreement) – соглашение о признании перевозочной документации и порядке взаиморасчетов по ней.



Рис. 1. Классификация коммерческих соглашений, заключаемых между авиакомпаниями

Предметом Interline-соглашений между авиакомпаниями является признание перевозочной документацией одного перевозчика другим (авиабилет, МСО и т. д.), т. е. каждая сторона договора вправе оформлять на собственных бланках перевозку на регулярные внутренние и/или международные линии Interline-партнера, и/или на трансферные перевозки, при обязательном участии обеих сторон Interline-соглашения.

Соглашения Interline заключаются с целью:

- расширения собственной агентской сети за счет агентов партнера;
- расширения географии полетов и привлечения трансферного пассажиропотока;
- повышения качества обслуживания пассажиров в случае сбойных ситуаций;
- получения комиссионного вознаграждения в соответствии с условиями соглашения при оформлении авиаперевозки партнера на своем бланке.

По виду соглашения Interline подразделяются:

- на двухсторонние — соглашения, заключаемые непосредственно между двумя авиакомпаниями, если хотя бы одна не является членом IATA, а также между российскими авиаперевозчиками; взаиморасчеты по таким соглашениям авиакомпаний ведут самостоятельно;
- многосторонние (Multilateral Interline Traffic Agreement — MITA) — соглашения, сопровождаемые IATA, к которым по предварительной договоренности между собой о намерении сотрудничества могут присоединиться авиакомпании, являющиеся членами IATA; взаиморасчеты по таким соглашениям производятся через IATA Clearing House.

По формату сотрудничества соглашения Interline бывают: односторонними и взаимными.

Interline-соглашения оформляются в соответствии со стандартами Interline-соглашений, рекомендованными IATA, в которые могут быть добавлены дополнения и поправки между авиакомпаниями.

Для формирования наиболее конкурентоспособного продукта путем предоставления пассажиру более привлекательной цены при приобретении сложной перевозки, при наличии действующего Interline-соглашения авиакомпании могут расширить его действие, подписав тарифное приложение — Special Prorate Agreement (SPA) — специальное прорейтовое соглашение.

Принцип работы в рамках SPA-соглашения заключается в том, что каждая авиакомпания определяет специальную цену (прорейт) на своем участке трансферного маршрута. Взаиморасчеты по авиабилетам, оформленным по тарифам SPA, производятся в размерах установленного прорейта за каждый указанный в соглашении участок маршрута.

2. Если одна из назначенных авиакомпаний ощутимо слабее другой, для защиты ее интересов, гарантированного закрепления доли рынка и доходов авиаперевозчики заключают соглашение о пуле (Pool). Если оба перевозчика равноценны, соглашение о пуле позволяет им спокойнее относиться к тому, что один из них имеет более удобное расписание полетов, чем другой, так как доходы рынка поделены.

3. Соглашение code-share — соглашение о совместном использовании кодов на рейсах совместной эксплуатации.

Предметом соглашения code-share является то, что авиакомпания, заключившие данное соглашение, определяет что, одна авиакомпания, фактически выполняющая регулярные рейсы (сторона-оператор), предоставляет места на этих рейсах для другой авиакомпании — маркетингового партнера (сторона-партнер), которая продает их в системах бронирования под своим кодом.

Также соглашения code-share могут заключаться с целью:

- компенсации неиспользованных коммерческих прав;
- обозначения присутствия стороны-партнера на линии;
- условного наращивания частот.

В тексте соглашений code-share, помимо обязанностей, прав и ответственности сторон, фиксируются основные коммерческие параметры:

- количество предоставляемых мест;
- условия возврата непроданных мест;
- расчетная ставка;
- условия ведения тарифной политики;
- условия и процедура взаиморасчетов.

Совместное использование кодов на одной воздушной линии может осуществляться как в одностороннем порядке — на рейсах только одной авиакомпании, так и взаимно — на рейсах обеих авиакомпаний-партнеров.

Соглашения code-share подразделяются на два вида:

1. Code-share Blocked Space — соглашение о совместном использовании кодов и предоставлении блоков мест.

Блок предоставляемых мест может быть «жестким» или «мягким».

«Жесткий блок» — часть ресурса рейса совместной эксплуатации, предоставляемая стороной-оператором стороне-партнеру для размещения в компьютерных системах бронирования под кодом стороны-партнера, взаиморасчеты по которой производятся по жестко оговоренному количеству мест или в установленной сумме вне зависимости от того, проданы эти места или нет.

«Мягкий блок» — часть ресурса рейса совместной эксплуатации, предоставляемая стороной-оператором стороне-партнеру с возможностью полного или частичного возврата, взаиморасчеты по которой производятся за фактически проданные места.

Расчетная ставка за предоставляемый блок мест определяется с учетом прямых эксплуатационных расходов, отнесенных на перевозку одного пассажира, с применением коэффициента замещения по отношению к прогнозируемой доходной ставке на данной воздушной линии.

2. Code-share Free Flow Sale — соглашение о совместном использовании кодов и свободной продаже.

Данный формат сотрудничества в рамках соглашения code-share предполагает, что количество предоставляемых стороне-партнеру мест на рейсе

стороны-оператора не ограничено. При этом формирование уровня расчетной ставки определяется относительным показателем к цене, по которой был приобретен каждый конкретный авиабилет.

По формату сотрудничества соглашения code-share бывают односторонними и взаимными.

Поэтому заключение глобальных коммерческих соглашений в настоящее время является приемлемой формой взаимодействия для ведущих мировых авиакомпаний

Стратегическая целесообразность заключения соглашений очевидна. Необходимо лишь разработать методы оценки коммерческой целесообразности сотрудничества в рамках таких соглашений. Данный вопрос и станет предметом дальнейшего исследования.

Как было упомянуто выше, сотрудничество в рамках коммерческих соглашений о совместном использовании кодов (далее — code-share) на одной воздушной линии может осуществляться как в одностороннем порядке, так и взаимным предоставлением мест.

Одностороннее выделение части ресурсов рейсов авиакомпании-оператора может быть в нескольких случаях:

1. При выполнении международных рейсов:
 - если авиакомпания-оператор выполняет полеты по договорной воздушной линии в одностороннем порядке частотой более 1 рейса в неделю, а встречно назначенная авиакомпания-партнер по каким-либо причинам рейсы не выполняет (отсутствие воздушных судов емкости, соответствующей объемам пассажирского спроса, сформированная собственная программа полетов и плотный график оборота воздушных судов и т. д.), или если авиакомпания-оператор намерена выполнять полеты по договорной воздушной линии большим количеством частот, чем авиакомпания-партнер;
 - если авиакомпании намерены выполнять полеты в разные пункты одного региона, а емкость рынка такова, что увеличение предложения приведет к дисбалансу, тогда авиакомпании, выполняя полеты только в один пункт, размещают свой код на рейсе другой авиакомпании, выполняющей рейсы во второй пункт.
2. При выполнении внутренних рейсов:
 - если более слабая авиакомпания-оператор выполняет полеты в одностороннем порядке и,

с помощью присутствия кода более сильной авиакомпании-партнера, намерена расширить агентскую сеть и, соответственно, привлечь дополнительный пассажиропоток на свой рейс;

- если авиакомпании выполняют полеты из одного пункта в разные регионы страны, предоставление мест производится с целью повышения качества трансферных авиаперевозок на хорошо стыкуемых маршрутах.

Взаимное предоставление мест может осуществляться как на внутренних, так и на международных воздушных линиях. Обычно, какие-либо специфические причины двустороннего сотрудничества отсутствуют. Авиакомпании стремятся улучшить свой продукт за счет расширения присутствия на рынке.

Но, поскольку коммерческое сотрудничество носит исключительно добровольный характер, авиакомпании могут и не вступать ни в какие взаимоотношения по договорам.

При принятии решения о целесообразности заключения соглашения необходимо учитывать как положение авиакомпаний на рынке и их финансовое состояние, так и возможные последствия такого сотрудничества.

В случае, если заключение соглашения code-share не планируется, то авиакомпаниям предоставляется возможность формирования собственного независимого продукта и свободного применения различных маркетинговых инструментов. Однако, в этом случае, может возникнуть угроза потери части коммерческих прав, недоступности некоторых категорий пассажиров, а также повышенная конкурентная борьба.

В случае же, если между авиакомпаниями достигнута договоренность и принято решение о сотрудничестве в рамках соглашения о совместном использовании кодов, то у партнеров возникают дополнительные возможности расширения предлагаемого пассажиру продукта, организации удобных стыковок и привлечения дополнительной трансферной категории пассажиров, сохранения имеющихся коммерческих прав и обеспечения собственного присутствия на рынке, а также формирования совместного с партнером предложения в соответствии с имеющимся спросом на рынке. Однако, при этом, существуют определенные ограничения свободы собственной коммерческой деятельности, а также опасность «приучивания» пассажиров к рейсам конкурента.

Таблица 1

Результаты априорного ранжирования факторов оценки сотрудничества в рамках соглашений code-share (взаимный обмен местами)

Факторы	Условные номера экспертов, m				Сумма рангов	Отклонение суммы рангов $\Delta'_k = \Delta_k - \bar{\Delta}$	$\Delta_k'^2$	Занимаемое место M	Вес фактора
	1	2	3	4					
Сохранение и/или увеличение доли рынка ($k=1$)	3	3	2	1	9	-3	9	2	0,27
Увеличение дохода ($k=2$)	1	1	1	2	5	-7	49	1	0,33
Дополнительные возможности для пассажиров ($k=3$)	2	5	3	4	14	2	4	3	0,20
Присутствие на рынке и сохранение прав ($k=4$)	4	4	4	3	15	3	9	4	0,13
Обеспечение объема работ ($k=5$)	5	2	5	5	17	5	25	5	0,07

Таким образом, с точки зрения авиакомпании можно выделить следующие факторы оценки сотрудничества в рамках соглашений code-share:

- сохранение прав и обеспечение присутствия на рынке;
- предоставление дополнительных возможностей для пассажиров;
- обеспечение объема работ;
- сохранение и увеличение собственной доли рынка;
- получение дополнительного дохода.

Для определения уровня приоритетности каждого из них для случаев двустороннего сотрудничества используем метод априорного ранжирования [1, 2], основанный на экспертной оценке предложенных факторов группой экспертов авиакомпании, состоящей из четырех человек.

1. Индивидуальные оценки всех экспертов внесем в соответствующую таблицу априорного ранжирования (см. табл. 1).
2. Определим сумму рангов всех экспертов по каждому фактору m :

$$\Delta_k = \sum_{m=1}^m a_{km}, \quad (1)$$

где m — число экспертов; k — число факторов; $\Delta_{k1}=9$; $\Delta_{k2}=5$; $\Delta_{k3}=14$; $\Delta_{k4}=15$; $\Delta_{k5}=17$.

3. Вычислим сумму рангов

$$\sum_{k=1}^k \Delta_k$$

и среднюю сумму рангов $\bar{\Delta}$

$$\bar{\Delta} = \sum_{k=1}^k \Delta_k / k = 12, \quad (2)$$

$$\sum_{k=1}^k \Delta_k = 60.$$

4. Определим отклонение суммы рангов каждого фактора от средней суммы рангов:

$$\Delta'_k = \Delta_k - \bar{\Delta}, \quad (3)$$

$\Delta'_{k1} = -3$; $\Delta'_{k2} = -7$; $\Delta'_{k3} = 2$; $\Delta'_{k4} = 3$; $\Delta'_{k5} = 5$.

5. С помощью коэффициента конкордации Кэнделла W оценим степень согласованности мнений экспертов.

$$W = 12S / (m^2 (k^3 - k)) = 0,60, \quad (4)$$

$$S = \sum_{k=1}^k (\Delta'_k)^2 = 96. \quad (5)$$

Коэффициент конкордации может изменяться от 0 до 1. Если он существенно отличается от нуля ($W \geq 0,5$), то можно считать, что между мнениями экспертов имеется определенное согласие. Если коэффициент конкордации недостаточен ($W \leq 0,5$), то необходимо провести анализ причин негативного результата. Такими причинами могут быть: нечеткая постановка вопросов или инструктаж экспертов, неправильный выбор факторов, подбор некомпетентных экспертов, возможность сговора между ними и др.

6. При $W \geq 0,5$ проверим гипотезу о неслучайности согласия экспертов, для чего используем критерий Пирсона. Расчетное значение коэффициента сравним с табличным, определенным при числе степеней свободы $(k-1)$ [3]

$$\chi^2_p = W m (k-1) = 9,6, \quad (6)$$

$$\chi^2_T = 9,49.$$

Поскольку расчетное значение критерия Пирсона больше табличного (при уровне значимости 0,05), а $W > 0,5$, то это свидетельствует о наличии существенного сходства мнений экспертов, значимости коэффициента конкордации и неслучайности совпадения мнений экспертов, т. е. результаты экспертизы могут быть признаны удовлетворительными и адекватными.

7. По сумме рангов Δ_k произведем ранжирование факторов. Минимальной сумме рангов соответствует наиболее важный фактор, получающий первое место $M=1$, далее факторы расположим по мере возрастания суммы рангов.
8. Для наглядного представления p весомости факторов построим априорную диаграмму рангов (см. рис. 2), которая позволяет предварительно отобрать наиболее действенные подсистемы, у которых сумма рангов ниже средней суммы рангов $\bar{\Delta} = 12$.
9. Определим удельные веса факторов по их влиянию на целевой показатель:

$$q_k = 2 (k - M + 1) / (k (k + 1)), \quad (7)$$

$q_{k1} = 0,27$; $q_{k2} = 0,33$; $q_{k3} = 0,20$; $q_{k4} = 0,13$; $q_{k5} = 0,07$.

Таким образом, при оценке сотрудничества в рамках двусторонних соглашений code-share, наиболее значимыми станут результаты оценки занимаемой доли рынка и изменения уровня дохода на воздушной линии.

Для определения уровня приоритетности каждого из предложенных факторов при одностороннем предоставлении мест, также используем метод априорного ранжирования.

1. Индивидуальные оценки всех экспертов внесем в соответствующую таблицу априорного ранжирования (см. табл. 2).

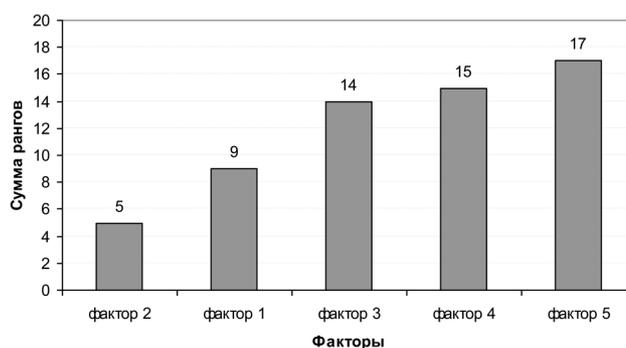


Рис. 2. Априорная диаграмма рангов факторов для двусторонних соглашений code-share

Результаты априорного ранжирования факторов оценки сотрудничества в рамках соглашений code-share (одностороннее предоставление мест)

Факторы	Условные номера экспертов, m				Сумма рангов	Отклонение суммы рангов $\Delta'_k = \Delta_k - \bar{\Delta}$	$\Delta_k'^2$	Занимаемое место M	Вес фактора
	1	2	3	4					
Сохранение и/или увеличение доли рынка ($k=1$)	4	3	2	4	13	1	1	3	0,20
Увеличение дохода ($k=2$)	2	1	1	1	5	-7	49	1	0,33
Дополнительные возможности для пассажиров ($k=3$)	3	5	4	2	14	2	4	4	0,13
Присутствие на рынке и сохранение прав ($k=4$)	1	4	3	3	11	-1	1	2	0,27
Обеспечение объема работ ($k=5$)	5	2	5	5	17	5	25	5	0,07

2. Заполним таблицу, используя формулы (1)–(7):

$$\Delta_{k1}=13; \Delta_{k2}=5; \Delta_{k3}=14; \Delta_{k4}=11; \Delta_{k5}=17;$$

$$\sum_{k=1}^k \Delta_k = 60; \bar{\Delta} = 12;$$

$$\Delta'_{k1}=1; \Delta'_{k2}=-7; \Delta'_{k3}=2; \Delta'_{k4}=-1; \Delta'_{k5}=5.$$

$$S=80; W=0,50;$$

$$\chi^2_p = 8; \chi^2_T = 7,78;$$

$$q_{k1}=0,20; q_{k2}=0,33; q_{k3}=0,13; q_{k4}=0,27; q_{k5}=0,07.$$

3. Поскольку расчетное значение критерия Пирсона больше табличного (при уровне значимости 0,1), а $W \geq 0,5$, то это свидетельствует о наличии существенного сходства мнений экспертов, значимости

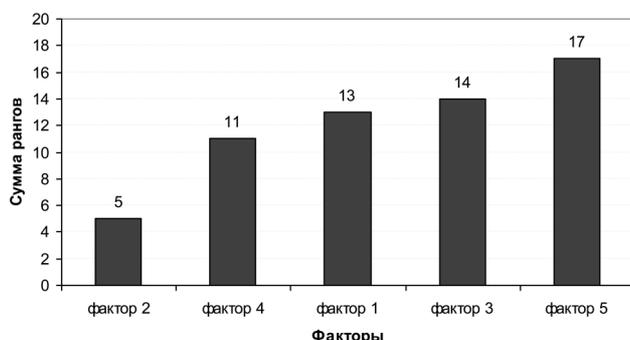


Рис. 3. Априорная диаграмма рангов факторов для односторонних соглашений code-share

коэффициента конкордации и неслучайности совпадения мнений экспертов, т. е. результаты экспертизы могут быть признаны удовлетворительными и адекватными.

4. Для наглядного представления о весомости факторов построим априорную диаграмму рангов (см. рис. 3).

Таким образом, при оценке сотрудничества в рамках двусторонних соглашений code-share, наиболее значимыми станут результаты оценки изменения уровня дохода на воздушной линии, а также возможность сохранения прав и обеспечения присутствия на рынке.

Список использованных источников

1. М. Кендэл. Ранговые корреляции. М.: Статистика, 1975.
2. Е. С. Кузнецов. Управление техническими системами: учебное пособие. М.: МАДИ (ТУ), 2001.
3. В. В. Шеломовский. Электронный учебник по дисциплине «Математическая статистика». Мурманск: Мурманский федеральный государственный педагогический университет. <http://www.exponenta.ru>.

The definition of evaluation factors commercial airlines

G. Yu. Chulanova, PhD in economics, assistant professor, Research University – Higher school of Economics, St. Petersburg branch.

The article deals with the systematization of commercial agreements within which partnerships and co-operation between airlines, defined intercompany regulation of international air transport.

Keywords: airline, commercial agreement, a priori ranking factor concordancia.