

NDC ДЛЯ АГЕНТСКОГО БИЗНЕСА. ПРАКТИКА, ВЫГОДА, РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ



Нестеренко Константин

Вводная информация

- Получена информация от **185** респондентов /агентов в РФ и СНГ (от **200** сегментов в мес. по **2** АК через API)
- Проведен анализ реального выбора агентов в текущей ситуации
- Проведен анализ условий ряда интересующих авиакомпаний
- Проведен анализ рыночных решений для агентов

В чем интерес для Авиакомпаний от реализации API/NDC

1. Дистрибуция уникального контента авиакомпании.
2. Сокращение расходов на дистрибуцию (в будущем).
3. Сокращение персонала за счет автоматизации процессов (перевод отчетности напрямую в ERP систему авиакомпании).
4. Прямой контроль продаж.
5. Потенциал развития данного канала как инструмент дальнейшего технологического развития.

В чем интерес для агентств от реализации API/NDC

- 1. Получение индивидуального контента от АК. Отличного от GDS.**
- 2. Применение специальных условий от АК.**
- 3. Конкурентные цены, отличные от GDS.**
- 4. Отсутствие дополнительных сборов от GDS, BSP и т.д.**
- 5. Автоматизация процессов (сокращение ФОТ).**

Отличия от GDS по перевозчикам

№	Авиакомпания	Условия в NDC отличные от GDS
1	SU	Увеличили таксу в GDS с Июля 2021- 8,5 Eur/ сегмент
2	S7	в GDS Sabre дороже на 10 EUR
3	DP	дешевле на 185руб., отсутствие таксы ZZ.
4	AFKL	нет таксы YQ в размере 13 EUR за сегмент.
5	U6/ TAIS	В GDS такса 10\$/6 Eur
6	КС (FlyArystan)	не представлены в GDS
7	А4 (Азимут)	не представлены в GDS
8	Redwings	Отсутствует сбор 186 руб/сегмент
9	AY (Finnair)	тарифы ниже на 7 EUR сег.
10	5F (FlyOne)	тарифы ниже на 9 EUR сег.
11	Emirates	тариф ниже на 10 EUR сег.
12	Singapore	тарифы на 3% ниже и не будет сбора 12 USD с билета.
13	PC (pegasus)	YR tax в размере 10 USD за сегмент
14	TK (Turkish airlines)	5-10 EUR за сегмент дешевле

В чем риски и трудности для агентств

Какие вопросы необходимо решить агенту исходя из практики:

- Куда организовывать подключение API от авиакомпаний.
- Сколько и каких авиакомпаний нужно подключить.
- Какие объемы планируются по каждой авиакомпании.
- Как обеспечить поддержку и постоянное обновление каждого подключения.
- Какая необходима инфраструктура для работы с NDC/ API каждой авиакомпании.

Риски:

- Сокращение выплат от авиакомпаний и от GDS
- Исход разработчиков в другие сферы
- Повышение стоимости услуг разработчиков
- Стоимость работ по подключению API растет (в среднем - 1 млн. руб.)
- Периодические обновления методов в NDC/API от АК (в среднем 1 раз в 2-3 мес)
- Обновление инфраструктуры для работы с NDC/ API
- Не все методы/процессы реализованы у авиакомпаний
- Прямые расчеты с каждой авиакомпанией /депозиты/ гарантии ...
- Постпродажное обслуживание (возвраты, обмены и т.д.)

Решения

Исходя из полученной информации от респондентов составлен следующий перечень решений для агентов с учетом интеграций API авиакомпаний:

NEMO Travel

ORS

ETS

Ticket.ME

Новое решение - Mixvel

Платформы

Corteos

Starliner

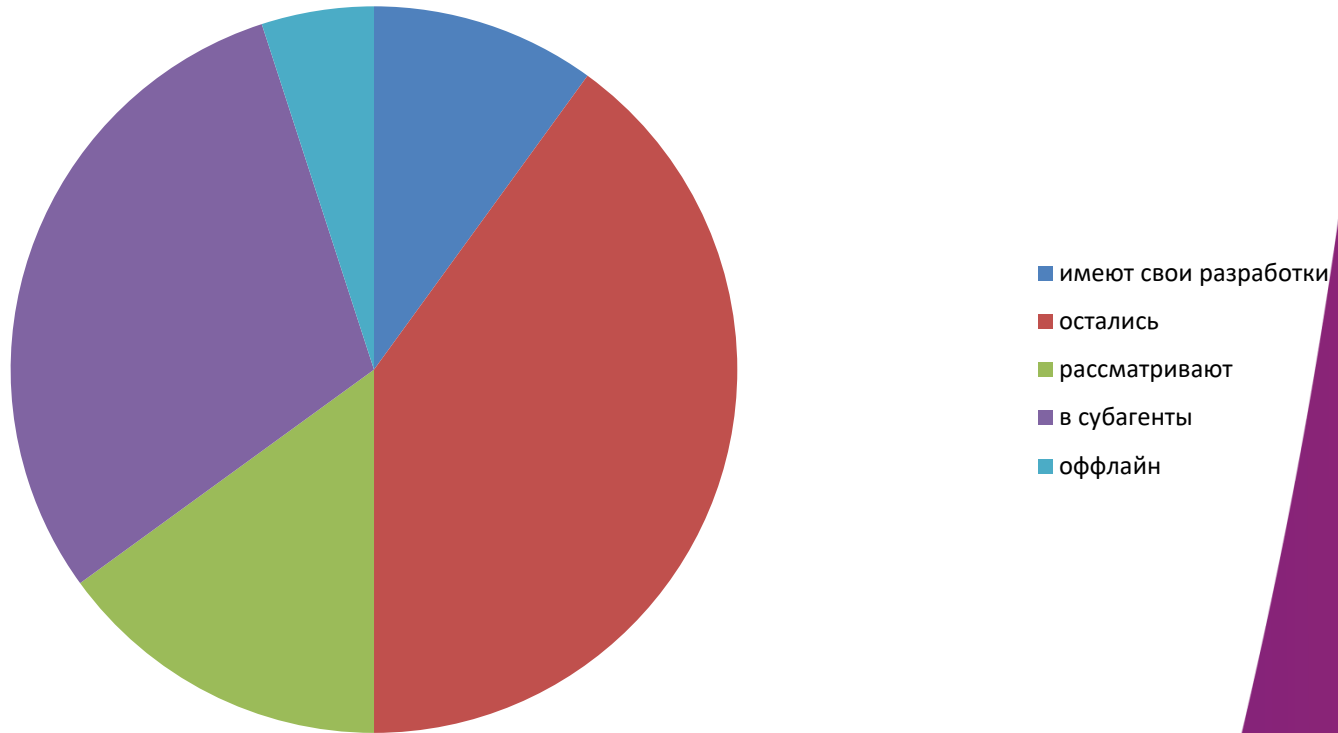
NDC X и др.

Тенденции

Наблюдаются следующие тенденции:

1. Увеличение числа авиакомпаний с API
2. Все более привлекательный контент в API
3. Рынок СНГ постепенно выходит из офф-лайн и востребован в он-лайн решениях.
4. Новый участник процессов бронирования/ выписки/ и др. – B2B (2G), B2C (2G)

Структура респондентов



1. 10% имеют свои разработки и платформы
2. 40% используют решения партнеров которые интегрировали ранее
3. 30% ушли/уходят в субагентское сотрудничество
4. 15% рассматривают предложения по сотрудничеству (преимущественно в СНГ)
5. 5% остаются в оффлайне (регионы РФ и СНГ)