

**Amadeus Russia Newsletter**

Самая актуальная информация:  
– новости о продуктах и услугах,  
– предложения и комментарии,  
– информация от наших партнеров,  
– а также просто интересные факты.

>> **Подписка** осуществляется  
в автоматическом режиме на  
[www.amadeus.ru](http://www.amadeus.ru)

>> **Архив** прошлых выпусков газеты  
смотрите на [www.amadeus.ru](http://www.amadeus.ru)

**Читайте о главном**

- ⇒ **KLM переводит систему продаж и бронирования в Amadeus**
- ⇒ **Amadeus и Alitalia заключили договор о полном доступе к ресурсам и тарифам**
- ⇒ **Icelandair переходит на платформу Amadeus Altea для подкрепления своей стратегии активного роста и развития авиакомпании**
- ⇒ **Finnair успешно внедрила решение Amadeus Ticket Changer для предоставления услуги автоматического перевыпуска билета**
- ⇒ **Более 70 ведущих гостиничных брендов участвуют в программе наилучшей цены от компании "Амадеус"**
- ⇒ **Интернет как среда продаж**
- ⇒ **Amadeus Help-Desk информирует:**
  - **Оформление авиабилетов на бланках а/к "Аэрофлот" по интерлайн-соглашениям**
  - **Amadeus Help-Desk: Оперативная информация для агентов. Подпишись сейчас и узнаешь об этом первым!**
  - **Правила продажи и оформления авиаперевозок "Аэрофлота" для агентов в РФ**
  - **Изменения в тарификации авиаперевозок на территории Российской Федерации с 1 декабря 2006 г.**
- ⇒ **Новости от наших партнеров**
  - **Air Canada в России**
  - **Из Санкт-Петербурга в Ригу на airBaltic**
  - **Объединение ГТК «Россия» и ФГУАП «Пулково» завершено**

**Авиакомпания KLM переводит систему продаж и бронирования в Amadeus**

В сентябре этого года KLM приняла решение о переводе своей системы продаж и резервирования на Amadeus Altéa Reservation - уникальную для авиационной индустрии IT-платформу для продаж через различные каналы дистрибуции, действующую на основе принципа "сообщества пользователей".

Принцип "сообщества пользователей Altéa Reservation" означает, что авиакомпания KLM будет использовать ту же самую платформу для продаж, которая применяется почти 150 лидирующими мировыми авиаперевозчиками и свыше 78,000 туристических агентств.

По договору авиакомпания будет использовать Amadeus Altéa Reservation для продаж билетов в собственных кассах и call-центрах, а также для дистрибуции ресурсов через туристические агентства, работающие в системе Amadeus или других ГДС.

Это позволит ей гарантировать точность расписания, тарифов и информации о пассажире по всем каналам дистрибуции. Кроме того, переход предоставит авиакомпании возможность повысить уровень обслуживания клиентов KLM и родственной а/к Air France (уже использующей систему Altéa

Reservation) и достичь в дальнейшем оптимизации стоимости дистрибуции, благодаря улучшению процессов стандартизации и обмена данными.

KLM стала третьим по счету перевозчиком альянса SkyTeam (после Air France и CSA Czech Airlines), которая выбрала платформу Amadeus Altéa Reservation. Сегодня Altéa Reservation управляет продажами авиакомпаний с ежегодным пассажиропотоком свыше 400 млн. человек.

*(Подробности читайте в [полной версии официального пресс-релиза Amadeus IT Group](#))*

### **Amadeus и Alitalia заключили договор о полном доступе к ресурсам и тарифам авиакомпании**

Компания "Амадеус" и авиакомпания Alitalia подписали соглашение об использовании функции Full Content Option, которая обеспечивает публикацию всех тарифов и рейсов авиакомпании в системе "Амадеус". Туристические агентства получают полный доступ к базе ресурсов и тарифов авиакомпании Alitalia через систему "Амадеус" без каких-либо дополнительных сборов НДС (глобальной дистрибутивной системы) по этим бронированиям.

По договору Alitalia гарантирует, что расписание рейсов, тарифы, наличие мест (вплоть до последнего места), а также вся сопутствующая информация, - доступные туристическим агентствам в системе "Амадеус", будут полностью соответствовать предложениям авиакомпании: на любом Интернет-сайте, включая собственный сайт Alitalia, в собственной системе бронирования, в любой другой НДС.

*(Подробности в [пресс-релизе Amadeus IT Group](#))*

### **Icelandair переходит на платформу Amadeus Altea для подкрепления своей стратегии активного роста и развития**

Icelandair, одна из самых динамично развивающихся авиакомпаний Европы, успешно перевела системы управления ресурсами и доходами на интегрированную платформу, состоящую из модулей: Amadeus Altéa Inventory (система хранения и управления ресурсами) и Amadeus Revenue Management System by PROS (система управления доходами).

В результате миграции авиакомпания получила важнейшие дополнительные инструменты для усиления конкурентной дифференциации и поддержания своей стратегии активного роста. Интегрированная технология обеспечит гибкость ведения бизнеса для развития конкурентных преимуществ.

Имплементация системы нового поколения по управлению ресурсами является частью коммерческой стратегии Icelandair, предусматривающей превращение Рейкьявика в международный хаб между Европой и Северной Америкой.

Таким образом, авиакомпания Icelandair стала 29 по счету перевозчиком, остановившим свой выбор на пакете решений Altéa Customer Management (Altéa CMS).

Icelandair уже использует такие модули, как: Altéa Reservation (для продаж через различные каналы дистрибуции), Amadeus e-Travel Airline Suite (лидер среди решений по интернет-коммерции) и e-Ticket Server (сервер базы данных для управления и дистрибуции электронных билетов). Внедрение интегрированных решений по управлению ресурсами и доходами увеличивает способность компании реагировать на меняющиеся бизнес-потребности.

*(Подробности смотрите в [полной версии пресс-релиза](#))*

### **Finnair успешно внедрила решение Amadeus Ticket Changer для предоставления услуги автоматического перевыпуска билета**

Finnair, ведущий сетевой авиаперевозчик Финляндии, и компания "Амадеус" объявили об успешной имплементации решения Amadeus Ticket Changer (ATC) для авиакомпании. Время, затрачиваемое на перевыпуск билета, сократилось с 30 мин. до нескольких, а число выполняемых при этом шагов – с 15 до 4.

Глобальное решение позволяет Finnair обрабатывать бронирования в любой валюте и перевыпускать билеты во всех точках продаж, благодаря чему возрастает как скорость, так и прозрачность всей технологии.

Это существенно повысит производительность авиакомпании и улучшит качество обслуживания клиентов.

*(Подробности смотрите в [полной версии пресс-релиза](#))*

**Более 70 ведущих гостиничных брендов участвуют в программе наилучшей цены от компании "Амадеус"**

К программе наилучшей цены (Best Available Rate programme) с момента ее запуска в феврале этого года уже присоединились 76 гостиничных брендов. Гостиницы, участвующие в программе, гарантируют размещение в глобальной системе бронирования "Амадеус" таких же расценок либо более низких, чем те, которые указаны в других дистрибутивных системах, собственных call-центрах или на глобальных туристических сайтах. Семь крупнейших гостиничных цепочек, объединяющих свыше 6,000 отелей, смогли оценить, насколько выросли бронирования через систему "Амадеус" после того, как было принято решение об участии в этой программе. Гостиничные сети – участники программы отмечают рост бронирований до 30%.

(Подробности смотрите в [полной версии пресс-релиза](#))

**Интернет как среда продаж**

21–22 ноября в гостинице "Ренессанс Москва" состоялась ежегодная конференция "Маркетинг авиатранспортных услуг". Мероприятие проводилось при поддержке российского представительства компании "Амадеус" в рамках проекта ATO Events, организованного журналом "Авиатранспортное обозрение" совместно с консалтинговой компанией Infomost.

Во второй сессии конференции «Дистрибуция: под натиском инноваций» с презентацией «Интернет как среда продаж» выступила региональный директор Amadeus IT Group Алина Крачун, отвечающая за продвижение бизнес - решений "Амадеус" в странах Центральной, Восточной и Южной Европы.

«Необходимо учитывать высокий потенциал Интернет среды, оказывающий сегодня решающее влияние на развитие бизнеса», - подчеркнула г-жа Крачун. «Актуальность web-технологий в современной индустрии туризма стремительно растет: он - лайн бронирование туристических услуг, эффективное построение программ лояльности для клиентов и часто летающих пассажиров, регулярно обновляемый сайт компании для привлечения новых партнеров и т.д. Интернет прочно вошел в деловую среду».

Являясь лидером в области информационных решений для индустрии туризма и авиаперевозок, компания "Амадеус" уделяет большое внимание разработке новейших технологий на основе Интернет. "Амадеус" был признан ведущей Европейской компанией по инвестициям в разработку IT-решений для туризма и авиаперевозок.

Используя богатый опыт работы в различных странах, "Амадеус" обеспечивает адаптацию своих глобальных решений с учетом требований локального рынка. В презентации г-жа Крачун представила примеры систем по он - лайн бронированию, успешно реализованных для российских туристических компаний.

**Amadeus Help-Desk информирует:****Оформление авиабилетов на бланках а/к "АЭРОФЛОТ" по интерлайн-соглашениям**

В случае использования бланков Аэрофлота для оформления перевозок на рейсах других перевозчиков, имеющих соответствующие интерлайн -соглашения возникает вопрос о включении в расчет таксы RU. Существует несколько способов, позволяющих включить таксу RU в расчет, в зависимости от типа создаваемой маски TST. Какой способ является наилучшим (в случае сомнений авиакомпания в правильности расчета) - смотрите в разделе нашего сайта [Советы](#).

**Amadeus Help-Desk: Оперативная информация для агентов  
Подпишись сейчас и узнаешь об этом первым!**

**Оперативная информация от Amadeus Help-Desk** – это своевременное оповещение пользователей о наличии проблемных ситуаций в работе системы "Амадеус". Уведомления будут доставляться на указанный электронный адрес в самые кратчайшие сроки с момента выявления

проблемы, а также ее решения.

Следите за **Оперативной информацией от Amadeus Help-Desk**, и Вы сможете обеспечить высокий уровень обслуживания для Ваших клиентов, уменьшив риск возможных ошибок в своей работе. Своевременная информация позволит Вам избежать сложностей при бронировании ресурсов провайдеров, снизив вероятность начетов и штрафов. [Подписаться на рассылку!](#)

### Правила продажи и оформления авиаперевозок Аэрофлота для агентов в РФ

Авиакомпания "Аэрофлот" разработала специальный справочник для агентов "Правила продажи и оформления авиаперевозок Аэрофлота. Справочник для агентов в РФ". Справочник расположен на сайте "Аэрофлота" [www.aeroflot.ru](http://www.aeroflot.ru) в разделе "Агентам" и содержит подробную информацию по таким вопросам, как: правила возврата авиабилетов, перенос даты в авиабилетах, правила по upgrading после перевозки, оформление перевозок для детей, правила продажи и оформления совместных перевозок между ОАО "Аэрофлот-Российские Авиалинии" и железными дорогами Германии Deutsche Bahn AG, правила расчета сверхнормативного багажа на рейсах "Аэрофлота" (весовая система), правила оформления МСО и т.д.

Мы рекомендуем использовать этот справочник в сочетании с информационно-справочными ресурсами, которые доступны в системе "Амадеус".

### Изменения в тарификации авиаперевозок на территории Российской Федерации с 1 декабря 2006 г.

С целью внедрения IATA Memorandum 1328 от 21 июля 2006 г. тарифный департамент "Амадеус" запланировал переход рынка России на новый тип валюты тарифов – с USD на EUR. **Все авиакомпании, публикующие свои тарифы для путешествия из России должны публиковать их с 1 декабря 2006 г. в Евро.** Все тарифы для внутренних направлений по-прежнему будут публиковаться в RUB. Итоговые суммы всех расчётов на территории РФ будут представлены в RUB, как это и было раньше. Логика поведения системы, определяемая месторасположением терминала, а также типом перевозки описана ниже.

Обращаем внимание агентств, ведущих самостоятельные базы конфиденциальных тарифов **Negotiated Fares. Тарифы, которые были введены в USD, с 1 декабря 2006 года не будут рассчитываться.** Вам необходимо произвести загрузку данных тарифов в Евро.

Другое важное изменение – новая схема расчёта курсов обмена валют. **Курс обмена (BSR) между RUB и иностранными валютами, который раньше назначался раз в месяц, теперь будет меняться еженедельно по средам.** Для всех 18 валют, для которых "Амадеус" назначал до сегодняшнего дня курсы обмена, будет применяться единая формула расчёта курса. А именно, будет браться курс Центрального Банка Российской Федерации по итогам торгов вторника и округляться до ближайших 50 копеек в большую сторону. Данные изменения также вступают в действие с 1-го декабря 2006 года.

Логика поведения системы при расчётах, начиная с 1 декабря 2006г., подробно описана на нашем сайте в [Новости от 17 ноября](#).

**Желаем всем успехов в работе!**

## Новости от наших партнеров

### Air Canada в России

Московское представительство компании "Авиарепс АГ" назначено Генеральным агентом по продажам авиакомпании "Air Canada" на территории России. Современный флот авиакомпании насчитывает 375 бортов и выполняет регулярные полеты по пяти континентам в 150 городов мира.

Представители по продаже авиакомпании "Air Canada" - Татьяна Буфтык и Татьяна Хромова. Тел. +7 (495) 937-59-50 #111/112; +7 (495) 771-64-71 (Бронирование).

### Из Санкт-Петербурга в Ригу на airBaltic

С 31 октября 2006 г. airBaltic добавила новый рейс из Санкт - Петербурга в Ригу, который выполняется по вторникам, четвергам, пятницам и субботам в утреннее время. Утренний рейс обеспечивает все стыковки рейсов airBaltic из аэропорта Риги. Расписание и тарифы опубликованы в системе "Амадеус".

**BT 445 2456 LED RIX 0555 0620 F50 1:25**  
**BT 444 1345 RIX LED 2330 0155+1 F50 1:25**

### Объединение ГТК «Россия» и ФГУАП «Пулково» завершено

Объединенное предприятие зарегистрировано 9 октября 2006г. в Санкт - Петербурге по адресу: ул. Пилотов, д.18 под наименованием «ГТК «Россия» и в соответствии с Уставом и ст. 58 ГК РФ является правопреемником по всем правам и обязанностям ФГУАП «Пулково».

Управление компанией осуществляется из петербургского головного офиса. Возглавляет компанию в должности генерального директора Михальченко Сергей Юрьевич. «ГТК «Россия» имеет два базовых аэропорта - Внуково в Москве и «Пулково» в Санкт - Петербурге.

Завершающим этапом объединения стало выполнение полетов «ГТК «Россия» под своим флагом, которое состоялось с началом осенне-зимней навигации 29 октября 2006 г. В системе "Амадеус" объединенная авиакомпания представлена под кодом FV (ранее код принадлежал а/к «Пулково»). (источник: [сайт ГТК «Россия»](#))

**Мы ждем Ваших предложений и комментариев по адресу [newsletter@amadeus.ru](mailto:newsletter@amadeus.ru)**