



# **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Предложение ЦАРЭС**

**Пересмотренный проект, 1 августа 2020 г.**

*Данное предложение/исследование было подготовлено для АБР Бренданом Соби, старшим специалистом по авиации и консультантом ЦАРЭС*

## **Оглавление:**

Ознакомление с концепцией .....	3
Краткое описание возможностей и проблем .....	4
Исторические примеры воздушных проездных и извлеченные уроки .....	5
Воздушный проездной “Шелковый путь”: задача .....	12
Воздушный проездной “Шелковый путь”: региональные международные рейсы .....	14
Воздушный проездной “Шелковый путь”: внутренние рейсы .....	19
Воздушный проездной “Шелковый путь”: внутренние поездки на поезде .....	23
Воздушный проездной “Шелковый путь”: два китайских региона ЦАРЭС .....	24
Воздушный проездной “Шелковый путь”: продвижение рейсов в/из ЦАРЭС .....	27
Воздушный проездной “Шелковый путь”: образцы маршрутов и тарифов .....	30
Заключение: почему именно сейчас? .....	32
Заключение: возможные условия для достижения успеха .....	35
Приложение: использование новых технологий .....	36

## Ознакомление с концепцией:

Воздушные проездные уже более трех десятилетий используются авиакомпаниями и туристической отраслью для облегчения путешествий по регионам, предлагая блок из нескольких рейсов в одну сторону со скидкой по сравнению с покупкой тех же рейсов по отдельности. Обычно они продаются туристам, прибывающим из-за пределов региона, которые планируют маршрут с несколькими остановками. За счет продажи пакета рейсов – часто на несколько разных авиакомпаний – проездной билет может сделать путешествие в пределах региона более простым и доступным, позволяя туристам посещать больше стран.

Хотя опыт использования проездных на воздушный транспорт, в целом, неоднозначен, воздушные проездные в прошлом успешно стимулировали туризм в нескольких регионах – особенно, в тех, где действовали высокие тарифы на авиаперелеты в одну сторону. В последние годы в большинстве регионов цены на авиабилеты в одну сторону значительно снизились, что ограничивает привлекательность воздушных проездных. Туристы, посещающие большинство регионов, теперь могут легко приобретать доступные билеты в одну сторону между желаемыми пунктами назначения либо напрямую у авиакомпаний, либо с помощью туристических агентств, что позволяет им составлять маршруты по нескольким странам. Тем не менее, Центральная Азия остается регионом с высокими тарифами на авиаперелеты в одном направлении между странами, что препятствует развитию туризма и затрудняет составление маршрутов по нескольким странам.

Центральная Азия является уникальным рынком, который может извлечь выгоду из проездных на воздушный транспорт, облегчая туризм в постпандемических условиях, в то время как в большинстве других регионов воздушные проездные исчезли и вряд ли вернуться. В любом случае, создание успешной программы воздушных проездных в Центральной Азии будет сопряжено с определенными трудностями. Данное предложение предназначено для предоставления реалистичного обзора трудностей, основываясь на уроках, которые были извлечены из опыта использования воздушных проездных в других регионах, а также потенциальных проблем, характерных для Центральной Азии, и для выделения возможностей.

В данном предложении рассматривается концепция воздушного проездного для 11 стран-участниц Программы Центральноазиатского экономического сотрудничества (ЦАРЭС) – Афганистана, Азербайджана, Китая, Грузии, Казахстана, Кыргызской Республики, Монголии, Пакистана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана. Для Китая включены только Внутренняя Монголия и Синьцзян-Уйгурский автономный район, поскольку только эти два региона являются частями ЦАРЭС. Это предложение и исследование были профинансированы в рамках гранта технической помощи, охватывающего обмен знаниями и услуги ЦАРЭС в области транспорта и содействия транспорту.

Воздушный проездной потенциально может быть расширен за счет включения других развивающихся стран-членов АБР, находящихся за пределами ЦАРЭС – таких, например,

как Армения. Если это предложение будет реализовано, рекомендуется применять поэтапный подход, начиная с подгруппы стран в ЦАРЭС, за которыми последуют остальные страны ЦАРЭС и, возможно, страны, находящиеся за пределами ЦАРЭС.

Возможная пилотная программа, включающая начальную группу стран, могла бы охватывать Казахстан, Кыргызскую Республику, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан. Эти страны часто объединяются туристами, прибывающими из-за пределов региона и следующими по маршруту Великого Шелкового пути. Развитие туризма и улучшение доступа по воздуху является одной из постоянных задач этих пяти стран, поддерживаемых АБР. Воздушный проездной может облегчить путешествие между этими странами, делая маршруты вдоль Великого Шелкового пути по нескольким странам более доступными и привлекательными. Другие страны региона Центральной и Западной Азии могут быть добавлены после успешной реализации пилотной фазы.

## **Краткое описание возможностей и проблем**

### ***Возможности и плюсы воздушного проездного “Шелковый путь”:***

1. Стимулировать рост посещаемости за счет облегчения поездок между странами ЦАРЭС
2. Стимулировать рост посещаемости за счет снижения цен на авиабилеты между пунктами назначения, расположенными вдоль Шелкового пути
3. Увеличить среднее количество посещаемых стран, что приведет к увеличению общих расходов туристов
4. Повысить привлекательность ЦАРЭС в качестве туристического направления по сравнению с другими регионами
5. Помочь авиакомпаниям улучшить свой оборот, узнаваемость бренда и продажи за пределами ЦАРЭС
6. Стимулировать рост числа пассажиров, что приведет к увеличению частоты рейсов на существующих маршрутах
7. Создать достаточный спрос для поддержки новых беспосадочных маршрутов в ЦАРЭС
8. Создать достаточный спрос для поддержки новых внутренних аэропортов рядом с туристическими направлениями
9. Сократить среднее время в пути между туристическими направлениями Шелкового пути
10. Дать возможность большему количеству пар стран в ЦАРЭС иметь прямое авиасообщение
11. Содействовать партнерству между авиакомпаниями, включая потенциальные договоренности о код-шеринге (совместной коммерческой эксплуатации авиарейсов)
12. Содействовать партнерству между органами управления по туризму
13. Содействовать партнерству между авиакомпаниями и железнодорожными операторами

14. Содействовать распространению политики безвизового режима
15. Дать авиакомпаниям ЦАРЭС возможность лучше конкурировать с иностранными авиакомпаниями
16. Помогать открывать новые выездные рынки (страны-источники выездного туризма) в сочетании с другими региональными инициативами
17. Помогать авиационному и туристическому секторам восстановиться после пандемии COVID-19

***Трудности и недостатки воздушного проездного “Шелковый путь”:***

1. Возможная высокая стоимость поставки технологии для поддержки воздушного проездного
2. Возможное нежелание авиакомпаний участвовать в работе с воздушным проездным
3. Отсутствие соглашений о совместной эксплуатации авиалиний между авиакомпаниями, снижающее потенциальные продажи
4. Количество посадочных мест с воздушным проездным может быть ограничено, что будет снижать привлекательность воздушного проездного
5. Воздушные проездные обычно не подходят для групповых поездок – большого и важного сегмента
6. Воздушные проездные не подходят для краткосрочных туристов – очень большого сегмента
7. Тарифы в рамках воздушного проездного могут оказаться выше тарифов, доступных по другим каналам
8. Железнодорожные операторы могут оказаться не в состоянии участвовать в этой инициативе, что снизит привлекательность воздушного проездного
9. Визовые ограничения с некоторыми странами затрудняют обслуживание маршрутов с несколькими остановками
10. Рост лоукостеров в будущем может снизить привлекательность воздушного проездного
11. Ограниченные продажи воздушных проездных могут затруднить поддержание программы
12. Ограниченные продажи воздушных проездных могут затруднить обоснование первоначальных инвестиций

## **Исторические примеры воздушных проездных и извлеченные уроки**

Популярность воздушных проездных в последние годы снизилась. Несколько проездных прекратили свое существование, а новых проездных появилось очень мало. Хотя на рынке все еще имеются воздушные проездные, объем их продаж очень невелик.

Важно понимать проблемы, с которыми столкнулись воздушные проездные в последние годы при создании любых новых продуктов, связанных с воздушными проездными. Для успеха воздушного проездного “Шелковый путь”, вероятно, потребуется новый подход.

На протяжении последних двух десятилетий на долю трех глобальных альянсов (oneworld, SkyTeam и Star) приходилось большинство продуктов, связанных с воздушными проездными. В течение нескольких лет все три альянса предлагали региональные воздушные маршруты, охватывающие Африку, Азию, Европу и Северную Америку.

Oneworld также предлагал проездные в Южную Америку и Тихоокеанский регион. У Star были проездные на Ближний Восток и в Тихоокеанский регион. Кроме того, каждый альянс предлагал несколько проездных, охватывающих определенные внутренние рынки.

В последние годы альянсы незаметно прекратили продажу всех региональных проездных. Например, SkyTeam прекратил предоставлять все свои региональные проездные в начале 2019 года, и, согласно веб-сайту SkyTeam, по-прежнему доступен лишь проездной на перелеты внутри России. Oneworld и Star прекратили продажу своих региональных и внутренних проездных несколькими годами ранее.

Oneworld был первым альянсом, предлагающим региональные воздушные проездные, некоторые из которых были первоначально запущены в 2001 году. За ним последовал альянс Star, запустивший свои первые региональные воздушные проездные в 2004 году, и последний из проездных для Ближнего Востока был добавлен в 2009 году. SkyTeam запустил свои региональные проездные значительно позже – с 2012 по 2014 гг.

Глобальные альянсы по-прежнему предлагают кругосветные тарифы и другие продукты, связанные с глобальными воздушными проездными, для которых требуются остановки на нескольких континентах. Региональные проездные были по достоинству оценены некоторыми путешественниками, однако испытывали сложности с обеспечением достаточных объемов для того, чтобы обосновать свое обслуживание. Часто тарифы на отдельные сегменты по этим проездным оказывались выше стоимости покупки отдельных рейсов, что делало их непривлекательными. Тарифы на проездные билеты становились все менее и менее привлекательными, поскольку стоимость перелета в одну сторону в большинстве регионов неуклонно снижалась из-за роста числа бюджетных авиакомпаний (лоукостеров).

Проблемы также были связаны с маркетингом и сбытом. Участие авиакомпаний-членов часто было слабым, что затрудняло покупку авиабилетов из-за того, что авиакомпании не делились расписаниями и тарифами на желаемые рейсы. В отличие от кругосветных продуктов, региональные воздушные проездные, предлагаемые альянсами, никогда нельзя было приобрести через Интернет, и они были малоизвестны. Обычно они продавались турагентами в привязке к дальнемагистральному рейсу одного из членов альянса.

Большинство региональных проездных имеют ограничения, не позволяющие пассажирам приобретать проездной в своем регионе – ограничение, которое также должно быть наложено на воздушный проездной “Шелковый путь”. Требовалось минимум три или четыре пересадки. Например, у всех региональных проездных SkyTeam было минимум 3 и максимум 16 пересадок, за исключением проездного в Азиатско-Тихоокеанский регион, у которого было минимум 4 и максимум 10 пересадок.

Воздушный проездной SkyTeam в России также требует, как минимум, трех пересадок в России и максимум 16 пересадок. Этот проездной используется во внутренней сети компании “Аэрофлот”, члена SkyTeam, и может быть приобретен только с международным билетом в Россию для любого члена SkyTeam. Он не дает право на поездки в другие страны СНГ.

Внутренние воздушные проездные также по-прежнему доступны на других рынках – таких как Австралия, Бразилия и Япония. Однако сейчас они продаются только местными авиакомпаниями напрямую, а не через глобальные альянсы, что позволяло бы осуществлять продажи через любую участвующую в альянсе авиакомпанию.

Например, Star Alliance прекратил продажу своего воздушного проездного “Japan Air Pass” в 2015 году, однако его член “All Nippon Airways” по-прежнему предлагает проездной “Experience Japan”, обеспечивающий внутренние перелеты по фиксированной ставке при покупке проездного за пределами Японии. Член Oneworld, авиакомпания “Japan Airlines” предлагает аналогичный продукт под названием “Japan Explorer Pass”. Оба проездных доступны любому туристу, прибывающему в Японию любой авиакомпанией.

Авиакомпания Qantas предлагает “Walkabout Pass”, который включает до шести внутренних рейсов в Австралии, а также перелет через Тасманово море до Новой Зеландии. Этот проездной можно приобрести вместе с рейсом Qantas или авиакомпаний-партнеров за пределами региона. Воздушный проездной авиакомпании “Virgin Australia” является аналогичным продуктом и доступен для международных пассажиров, прибывающих в Австралию рейсами “Virgin Australia” или авиакомпаний-партнеров.

В 2013 году компания “Air New Zealand” запустила программу “Explorer Pass”, которая предлагает внутренние рейсы, а также международные рейсы в пределах Тихого океана. Однако этот проездной, который нужно было покупать вместе с дальним рейсом, больше не доступен.

В Южной Америке авиакомпании Azul и GOL по-прежнему предлагают проездные билеты на внутренние рейсы в Бразилии, в то время как “Aerolineas Argentinas” предлагает проездные на внутренние рейсы в Аргентине. Эти проездные нельзя приобрести через Интернет и они доступны только для пассажиров, прибывающих международными рейсами. Для Azul и GOL проездной можно приобрести лишь в том случае, если пассажир пользуется услугами этих авиакомпаний или авиакомпаний-партнеров для полетов в

Бразилию. “Aerolineas Argentinas” предлагает свой проездной любому туристу, прибывающему в Аргентину любой авиакомпанией.

GOL также предлагает региональный проездной для Южной Америки. LATAM – группа авиакомпаний, имеющая дочерние компании в нескольких странах Южной Америки, включая Бразилию – также предлагает региональный проездной на территории Южной Америки. Эта услуга доступна только для нерезидентов Южной Америки, летящих в Южную Америку рейсами LATAM. Тарифы сильно различаются и включают как внутренние рейсы в нескольких странах, так и региональные международные рейсы.

Воздушными проездными, ограниченными одной авиакомпанией или одной группой авиакомпаний, легче управлять и поддерживать, нежели проездными с несколькими участвующими авиакомпаниями. Новые воздушные проездные для одной единственной авиакомпании могут быть легко запущены с минимальным временем на подготовку.

Воздушные проездные с участием нескольких авиакомпаний являются более сложными, поскольку они требуют от каждой авиакомпании выставлять специальные тарифы и выделять посадочные места для категории тарифов, установленных для воздушных проездных. Участвующие авиалинии часто не предоставляют информацию о тарифах, в результате чего на определенных маршрутах для пассажиров с проездными билетами не выделяются места. Это было проблемой с воздушными проездными, предлагаемыми глобальными альянсами, а также с воздушными проездными нескольких авиакомпаний, предлагаемыми за пределами глобальных альянсов.

Воздушные проездные с участием нескольких авиакомпаний, не входящих в глобальные альянсы, довольно редки, но есть несколько примеров.

В 2012 году четыре независимые авиакомпании из Тихоокеанского региона – “Aircalin”, “Air Vanuatu”, “Air Niugini” и “Solomon Airlines” – запустили воздушный проездной “Discover South Pacific Pass”. Проездной продавался около пяти лет, прежде чем его тихо убрали с рынка. Недавно велась дискуссия о возрождении программы, чтобы способствовать возобновлению туризма в Южно-Тихоокеанском регионе.

Для проездного “Discover South Pacific Pass” требуется минимум три рейса, и его можно продавать только за пределами Тихоокеанского региона, включая Австралию и Новую Зеландию, а также несколько небольших островных стран или территорий. По состоянию на 2016 год “Discover South Pacific Pass” охватывал шесть направлений на тихоокеанские острова, пять пунктов назначения в Австралии и Окленд в Новой Зеландии. Стоимость каждого полета составляла 150, 200 или 300 долларов США без учета налогов, в зависимости от маршрута.

Как и в случае с большинством воздушных проездных, проездной “Discover South Pacific Pass” страдал из-за отсутствия маркетинга. Большинство туристов, посещающих

Тихоокеанский регион, не знали о существовании этого проездного, который, если бы его правильно продвигали, мог бы стимулировать спрос на путешествия по островам.

Воздушный проездной АСЕАН – еще один пример недолговечного регионального воздушного проездного между несколькими авиакомпаниями, не входящими в глобальные альянсы. Этот проездной был запущен еще в 1998 году семью авиаперевозчиками Юго-Восточной Азии. Он прекратил свое существование после нескольких лет практически полного отсутствия продаж.

Хотя воздушный проездной АСЕАН не является недавним примером, он актуален для ЦАРЭС поскольку был инициирован Секретариатом Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН). Десять лет спустя АСЕАН заключила знаковое соглашение об открытом небе, которое постепенно реализовывалось в течение нескольких лет, причем последний этап пришелся на 2015 год. Пример либерализации АСЕАН был включен в предварительное обзорное исследование авиации и роли ЦАРЭС, которое было опубликовано АБР в 2018 году.

Воздушный проездной АСЕАН не был успешным, в основном, из-за отсутствия поддержки со стороны семи участвующих авиакомпаний. Его целью было поощрение путешествий и туризма в Юго-Восточной Азии. Хотя воздушный проездной АСЕАН представлял собой очень выгодную сделку для туристов – особенно, в связи с тем, что он появился до появления в Юго-Восточной Азии бюджетных перевозчиков, – большинство туристов не знали о его существовании из-за отсутствия маркетинга.

Участвующие авиакомпании отвечали за продажу проездных, однако большинство из них не считали ее приоритетной. Участвующие авиакомпании часто не подавали данные о тарифах на проездной или не предоставляли достаточное количество посадочных мест, что затрудняло возможность приобретения проездного пассажирами.

Воздушный проездной АСЕАН также ограничивался международными рейсами в пределах АСЕАН и национальными авиаперевозчиками. Другие авиакомпании не могли участвовать в программе, а внутренние рейсы с его использованием были недоступны, что повлияло на привлекательность продукта.

Воздушный проездной АСЕАН предшествовал большинству глобальных альянсов. На момент запуска лишь одна авиакомпания из Юго-Восточной Азии, “Thai Airways”, была членом глобального альянса. Альянс Star был основан в 1997 году, и “Thai Airways” стала одним из его пяти учредителей. Альянс Oneworld был основан в 1999 году, а SkyTeam – в 2000 году.

Появление и расширение глобальных альянсов усложнили для авиакомпаний возможности сотрудничества за пределами альянсов. Пять авиаперевозчиков Юго-Восточной Азии теперь являются членами альянса. У ЦАРЭС нет этой проблемы, поскольку

ни одна авиакомпания какой-либо из стран-участниц ЦАРЭС, за исключением Китая, не является членом альянса.

“AirAsia Group” запустила свой собственный воздушный проездной для АСЕАН в 2016 году. “AirAsia Asean Pass” предлагал 10 или 20 кредитов по выгодной цене в 499 и 888 ринггитов, соответственно. На каждый полет использовались один, два или три кредита – в зависимости от продолжительности полета. “AirAsia” имеет дочерние компании или филиалы, которые выполняют внутренние рейсы в четырех странах АСЕАН, а также является крупнейшей группой авиакомпаний для международных рейсов в пределах АСЕАН.

Проездной “AirAsia Asean Pass” прекратил свое существование в конце 2018 года. Хотя он представлял собой выгодную сделку, пассажирам приходилось доплачивать за зарегистрированный багаж, питание на борту, выбор места, а также налоги. Доступность проездных также была ограничена, что затрудняло получение пассажирами воздушных проездных на полеты по определенным маршрутам. Возможность получить доступ к местам на рейсе, которым хочет воспользоваться пассажир, является общей проблемой для всех воздушных проездных, независимо от количества участвующих авиакомпаний.

Другой воздушный проездной, базирующийся в Юго-Восточной Азии, “Discovery Airpass”, оказался относительно более успешным в том смысле, что это, вероятно, наиболее долго существующий воздушный проездной в мире. Однако его продажи были ограниченными – особенно, в последние годы.

Таиландская авиакомпания “Bangkok Airways” запустила “Discovery Airpass” два десятилетия назад. В течение непродолжительного времени в него входили четыре авиакомпании – “Bangkok Airways”, “Berjaya Air” (Малайзия), “Lao Airlines” и “Siem Reap Airways” (Камбоджа). На протяжении последних нескольких лет в него входили только “Bangkok Airways” и “Lao Airlines”.

Для “Discovery Airpass” требуется минимум 3 полета и максимум 16 полетов. Существует несколько категорий тарифов, охватывающих внутренние рейсы в Таиланде и Лаосе, а также международные рейсы по Юго-Восточной Азии и в другие регионы Азии. “Bangkok Airways” и “Lao Airlines” не выполняют дальних рейсов, но у “Bangkok Airways” есть несколько авиакомпаний-партнеров за пределами Азии.

“Discovery Airpass” был более популярен в предыдущие годы, когда полеты в одну сторону в Юго-Восточной Азии были более дорогими. За последнее десятилетие расширение бюджетных перевозчиков в Юго-Восточной Азии повлияло на спрос. Как и другие воздушные проездные, “Discovery Airpass” также страдает от недостатка рекламы и внимания.

Внутри компании “Bangkok Airways” часто забывают о существовании такого продукта как воздушный проездной, а сотрудники отдела продаж, которым известно о его

существовании, не считают его приоритетным. Единственный оставшийся партнер, “Lao Airlines”, часто не выставляет свои тарифы, из-за чего клиентам “Discovery Airpass” сложно приобретать билеты на рейсы этой авиакомпании.

Усилия “Bangkok Airways” по обеспечению участия других авиакомпаний не увенчались успехом. “Berjaya Air” и “Siem Reap Airways” участвовали в программы на протяжении лишь короткого времени, прежде чем приостановить свои операции.

“Bangkok Airways” активно продавали воздушный проездной в предыдущие годы, особенно на тех рынках, где был высокий спрос со стороны индивидуальных путешественников, ищущих маршруты с несколькими остановками. В течение нескольких лет активными рынками для “Discovery Airpass” были Германия и Израиль. Однако со временем продукт поблек из-за недостатка внимания со стороны сотрудников “Bangkok Airways” и отсутствия маркетинга.

В рамках этого исследования были опрошены руководители авиакомпаний, которые участвовали в программе воздушных проездных, включая руководство “Bangkok Airways”, отвечающее за “Discovery Airpass” с момента ее создания. В этих интервью были выделены следующие проблемы:

- Авиакомпании неохотно предоставляют инвентарь (посадочные места), особенно в тех случаях, когда воздушный проездной проходит под кодом низкого класса бронирования, поскольку они хотят защитить свои доходы.
- Авиакомпании не желают активно участвовать из-за сложности, с которой сопряжены программы воздушных проездных.
- Специалисты по продажам авиакомпаний часто не знают о воздушных проездных и не имеют должной подготовки или стимулов для их продажи.
- Мышление коллективов коммерческих специалистов авиакомпаний не способствует продажам авиабилетов, поскольку акцент делается на продвижении собственных тарифов и рейсов.
- Авиакомпании часто по несколько месяцев забывают выставлять тарифы на воздушные проездные – даже для проездных с участием только одной авиакомпании, – поскольку объемы продаж воздушных проездных очень малы.
- Воздушные проездные, как правило, не подходят для групповых путешествий из-за ограниченного количества мест, доступных по тарифам на проездные, в результате чего ими пользуются, в основном, индивидуальные клиенты, включая неорганизованных туристов с ограниченным бюджетом.
- Воздушные проездные часто имеют несколько тарифов, что затрудняет управление ими.
- Воздушным проездным нужна одна сильная авиакомпания для реализации программы, но часто ни одна из авиакомпаний не желает брать на себя ведущую роль или инициативу.

- Все участвующие авиакомпании нуждаются в поддержке и должны иметь руководителя, который понимает, как работают воздушные проездные, и стимулируют их продажи.
- Воздушным проездным нужен надежный поставщик технологий, который понимает, как работают тарифы на такие проездные, и может позволить туроператорам получать доступ к тарифам и комбинировать их с другими продуктами.
- Продажа авиабилетов без индивидуальных соглашений о совместной эксплуатации авиалиний с использованием электронных билетов между всеми участвующими авиакомпаниями затруднена.
- Необходимо четко определить целевые рынки для авиабилетов и разработать стратегию, чтобы туристические партнеры на этих исходных рынках знали о продукте и могли его продавать.
- Основные рынки сбыта воздушных проездных должны иметь возможность легко получать визы для поездок в те страны, на которые распространяется воздушный проездной.

Чтобы добиться успеха, предлагаемый воздушный проездной “Шелковый путь” должен будет преодолеть многие сложности и проблемы, которые преследовали предыдущие программы воздушных проездных. Тем не менее, при правильной настройке и стратегии все еще есть возможность добиться создания успешного воздушного проездного в текущих условиях.

Выбор подходящего технологического партнера или партнеров и внедрение программ обучения для авиакомпаний особенно важны. Технологический аспект рассматривается в приложении к настоящему предложению/исследованию. Внедрение новых технологий в последние годы дает потенциальную возможность ввести воздушный проездной по относительно низкой цене, что может решить многие проблемы, которые повлияли на предыдущие программы воздушных проездных.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Задача**

Основная задача создания воздушного проездного “Шелковый путь” заключается в содействии развитию авиаперелетов и туризма в Центральной Азии или ЦАРЭС.

Недостаточная связанность внутри ЦАРЭС была основным препятствием для продвижения и расширения туризма в регионе. Связанность была определена как проблема в нескольких исследованиях ЦАРЭС – как в авиационном, так и в туристическом секторах. Воздушный проездной “Шелковый путь” мог бы стать одной из нескольких инициатив, запускаемых АБР, чтобы помочь решить эту проблему и помочь поддержать развитие туризма и авиации в регионе ЦАРЭС.

Часто рейсы между пунктами назначения на Шелковом пути отсутствуют или не выполняются в тот день, когда это необходимо туристу. Это оставляет туристу следующий выбор: полностью пропустить пункт назначения или выбрать длительную обходную поездку с одной пересадкой через транспортный хаб, который обычно находится за пределами ЦАРЭС. В некоторых случаях потенциальный посетитель Шелкового пути может решить провести отпуск в другом регионе исключительно из-за сложности перемещения между желаемыми пунктами назначения в регионе ЦАРЭС.

Более половины всех пар стран ЦАРЭС не имеют прямого воздушного сообщения, оставляя только неудобные варианты с одной промежуточной посадкой. Те маршруты, по которым есть прямые рейсы, обслуживаются реже, чем ежедневно.

Рейсы между странами ЦАРЭС также обычно дороги по сравнению с короткими международными рейсами в других регионах. Стоимость авиабилетов, а также налоги, относительно высоки. Тарифы на проезд в одну сторону могут быть особенно дорогими, что отпугивает некоторых туристов от поездок в другую страну во время отпуска на Шелковом пути.

Для тех туристов, которые готовы платить за удобство перелета в одну сторону между странами ЦАРЭС, выяснение того, как приобрести билет, может оказаться сложной задачей, поскольку у нескольких авиакомпаний ЦАРЭС отсутствуют надежные системы бронирования, возможности осуществления иностранных платежей или англоязычные версии своих веб-сайтов.

Большинство авиакомпаний в ЦАРЭС невелики и неизвестны за пределами региона, что затрудняет им продажу своих рейсов за границу по прямым каналам. Турагенты – в том числе, онлайн-агенты – также часто не могут продавать рейсы, выполняемые авиакомпаниями ЦАРЭС, из-за ограничений на сбыт.

Воздушный проездной “Шелковый путь” может помочь решить эти проблемы за счет улучшения сбыта и облегчения продажи рейсов внутри ЦАРЭС в страны за пределами региона. Может быть создан веб-сайт воздушного проездного “Шелковый путь”, чтобы предлагать продукт независимым путешественникам напрямую. Веб-сайт воздушного проездного может быть объединен или стать частью более крупного веб-сайта или портала, разработанного органами управления по туризму в странах ЦАРЭС для совместного продвижения туризма. Могут быть включены другие продукты – такие как совместная виза для нескольких стран ЦАРЭС.

Турагенты – как офлайн, так и онлайн – смогут продавать воздушный проездной “Шелковый путь” и, следовательно, им будет легко получать доступ к рейсам, выполняемым авиакомпаниями ЦАРЭС. Авиакомпании также могут продавать воздушный проездной “Шелковый путь”, позволяющий им предлагать рейсы, выполняемые другими авиакомпаниями, без необходимости установления традиционного партнерства.

Воздушный проездной “Шелковый путь” будет способствовать продаже существующих международных рейсов между странами ЦАРЭС, предоставляя единую платформу для продаж, оформления и реализации билетов. В конечном итоге, воздушный проездной должен помочь привлечь больше туристов в ЦАРЭС, поскольку туристам будет легче следовать по старому Шелковому пути. Количество стран, которые посещаются в среднем по маршруту, должно будет увеличиться, что позволит большему количеству стран получать выгоду по мере того как интерес к Шелковому пути будет продолжать расти.

Посетители из-за пределов региона часто стремятся объединить несколько стран в одном маршруте, но часто заканчивают тем, что включают меньше остановок, чем первоначально предполагалось, из-за ограниченного количества рейсов. Воздушный проездной предназначен, в основном, для туристов этого типа, которые обычно проводят не менее недели, а часто и несколько недель, путешествуя по Центральной Азии.

Воздушный проездной не предназначен для туристов, которые проводят в регионе всего несколько дней. Эти туристы обычно прибывают с более близких рынков (особенно, из Восточной Европы, включая Россию и Ближний Восток) и посещают только одну страну в регионе. Он также не предназначен для туристов из других стран ЦАРЭС, которые также обычно посещают только одну страну. Существуют и другие инициативы ЦАРЭС, направленные на продвижение туризма внутри ЦАРЭС.

Несмотря на меньшее общее число, посетители с более удаленных рынков (например, из стран Западной Европы, Восточной Азии, Тихого океана и Северной Америки) важны, учитывая их более высокие средние расходы и тот факт, что они, вероятно, посетят сразу несколько стран, поскольку они, как правило, впервые совершают поездку по региону и желают следовать по маршруту старого Шелкового пути. Идея состоит в том, чтобы оказывать содействие этой категории туристов, которая в последние годы росла из-за растущего интереса к Шелковому пути и могла бы расти намного быстрее за счет улучшенной связанности и более экономичных тарифов между участками Шелкового пути.

Помимо увеличения числа туристов и их расходов, дополнительный пассажиропоток, создаваемый воздушным проездным “Шелковый путь”, может привести к увеличению частотности на существующих маршрутах, а также к запуску потенциальных новых маршрутов. Это поможет ЦАРЭС достичь одну из своих давних целей в области авиации, заключающуюся в улучшении связанности между странами, и преодолеть одно из основных препятствий, мешающих ЦАРЭС достичь целей роста туризма.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Региональные международные рейсы**

Авиаперелеты между странами ЦАРЭС (за исключением Китая) осуществляют восемь авиакомпаний. Есть две авиакомпании из Казахстана и по одной из шести стран – Афганистана, Азербайджана, Пакистана, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана.

Остальные три страны – Грузия, Монголия и Кыргызская Республика – не имеют авиакомпаний, обслуживающих другие страны ЦАРЭС. В этих странах базируется несколько авиакомпаний, но они выполняют только внутренние и/или международные рейсы в пункты назначения за пределами ЦАРЭС. Эти три страны по-прежнему будут подпадать под действие воздушного проездного, поскольку они обслуживаются авиакомпаниями из других стран ЦАРЭС.

“Air Astana” является крупнейшей авиакомпанией, обеспечивающей воздушное сообщение между странами ЦАРЭС и выполняющей восемь международных рейсов между странами ЦАРЭС (за исключением Китая). Вторым по величине является “Узбекистон хаво йуллари” с семью международными маршрутами между странами ЦАРЭС.

Других авиакомпаний с более чем четырьмя маршрутами в рамках ЦАРЭС нет. Тем не менее, в программу воздушного проездного “Шелковый путь” важно включить более мелкие авиакомпании, поскольку они предлагают несколько уникальных маршрутов, которые помогают облегчить путешествия в рамках ЦАРЭС.

До пандемии COVID-19 у авиакомпании “Air Astana” было 45 еженедельных рейсов на восьми маршрутах ЦАРЭС, в то время как у “Узбекистон хаво йуллари” было 25 еженедельных рейсов. Обе авиакомпании обычно имеют несколько большее количество рейсов внутри ЦАРЭС в пиковые летние месяцы.

### Авиакомпании, выполняющие рейсы между странами ЦАРЭС (кроме Китая)

Авиакомпания	Страна	Количество маршрутов	Частота полетов (в неделю)
Kam Air	Афганистан	3	6
Азербайджанские авиалинии AZAL/Buta Airways*	Азербайджан	3	18
Air Astana	Казахстан	8	45
SCAT	Казахстан	4	17
Pakistan International Airlines	Пакистан	1	2
Somon Air	Таджикистан	3	5
Turkmenistan Airlines	Туркменистан	1	3
Uzbekistan Airways	Узбекистан	7	25
<b>ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО</b>		<b>23</b>	<b>121</b>

Источник: сайты OAG и авиакомпаний.

Примечания: \* Buta Airways является подразделением авиакомпании "AZAL Azerbaijan Airlines", а не отдельной авиакомпанией.

На основе расписаний до пандемии COVID-19

В этом исследовании используются данные, полученные до начала пандемии в марте 2020 года, поскольку с тех пор произошло значительное сокращение количества маршрутов и частоты полетов.

Между странами ЦАРЭС (за исключением Китая) существует 23 регулярных международных маршрута. Поскольку продолжительность этих рейсов варьируется от одного до четырех часов, для проездного на воздушный проездной "Шелковый путь" потребуется, как минимум, два, а возможно и три, уровня цен.

В большинстве случаев тариф на воздушный проездной для каждого отрезка маршрута будет ниже, чем отдельный тариф в одну сторону для того же отрезка. Идея состоит в том, чтобы снизить средние тарифы на проезд в одну сторону, которые обычно очень высоки в ЦАРЭС, чтобы помочь стимулировать спрос и увеличить количество маршрутов между странами.

Хотя авиакомпании могут неохотно предлагать более низкие тарифы в одну сторону, воздушный проездной "Шелковый путь" должен способствовать увеличению объемов перевозок, что приведет к более высокому коэффициенту загрузки и увеличению общих доходов. Более высокие объемы также должны позволить авиакомпаниям предлагать более высокую частоту полетов, что повысит их эффективность и снизит их удельные затраты.

Страны ЦАРЭС следует поощрять к снижению налогов и сборов на полеты в другие страны ЦАРЭС, что приведет к снижению общей стоимости полетов. Это, в свою очередь, будет

способствовать дальнейшему стимулированию туризма – особенно, маршрутов с несколькими остановками для туристов из-за пределов региона.

Страны ЦАРЭС также следует поощрять к принятию безвизовой политики или, по крайней мере, к предоставлению вариантов совместной визы для туристов, желающих посетить несколько стран. За последние несколько лет визовые процедуры в ЦАРЭС значительно улучшились, но в некоторых странах все еще существуют визовые препятствия, которые не позволяют использовать маршруты с несколькими остановками.

Туристы с большей вероятностью будут включать в свой маршрут остановки в тех странах, для посещения которых им не требуются визы, что ставит невыгодное положение те страны, которые требуют визы. В предварительном обзорном исследовании, опубликованном АБР в 2018 году, упрощение визового режима, отсутствие связанности, высокие цены на авиабилеты и высокие налоги были определены как проблемы, влияющие на способность ЦАРЭС развивать свой сектор авиации и туризма.

<https://www.adb.org/publications/aviation-role-carec-study>

Одна из задач воздушного проездного “Шелковый путь” заключается в стимулировании дополнительного спроса, чтобы помочь улучшить связанность. Хотя в следующем году будет сложно поддерживать тот график, который существовал до COVID-19, в течение следующих нескольких лет спрос должен будет восстановиться. При успешной реализации воздушного проездного по другим инициативам, к 2023 году рейсы по большинству маршрутов в рамках ЦАРЭС, потенциально, можно будет осуществлять, как минимум, ежедневно.

До пандемии лишь шесть из 23 международных маршрутов между странами ЦАРЭС обслуживались, как минимум, семью еженедельными рейсами, что является минимумом, необходимым для предоставления пассажирам возможности полета в каждый день недели. Три из 23 маршрутов обслуживались с частотой пять раз в неделю, два – с частотой четыре раза в неделю, шесть – с частотой три раза в неделю, пять – с частотой два раза в неделю, и один – с частотой один раз в неделю.

16 из 23 маршрутов обслуживаются только одной авиакомпанией. Увеличения частоты рейсов в некоторых случаях можно добиться за счет начала обслуживания второй авиакомпанией тех маршрутов, которые сейчас обслуживает только одна авиакомпания.

На маршрутах, обслуживаемых несколькими авиакомпаниями (существующими и новыми), воздушный проездной “Шелковый путь” должен будет облегчить координацию расписаний для обеспечения ежедневного обслуживания. На семи маршрутах, которые обслуживаются двумя авиакомпаниями, сейчас нет координации, что иногда приводит к нескольким рейсам в одни дни и полному отсутствию рейсов в другие.

**Международные маршруты в рамках ЦАРЭС (за исключением Китая), ранжированные по частоте**

<b>Маршрут</b>	<b>Общая частота</b>	<b>Авиакомпания (авиакомпаний) и частота</b>
Алматы-Ташкент	20 в неделю	Air Astana (10), Uzbekistan Airways (10)
Баку-Тбилиси	14 в неделю	Buta Airways* (14)
Алматы-Бишкек	10 в неделю	Air Astana (10)
Нур-Султан-Ташкент	9 в неделю	Air Astana (6), Uzbekistan Airways (3)
Алматы-Душанбе	9 в неделю	Air Astana (6), Somon Air (3)
Актау-Баку	7 в неделю	SCAT Airlines (7)
Актау-Тбилиси	5 в неделю	SCAT Airlines (5)
Алматы-Баку	5 в неделю	Air Astana (3), Азербайджанские авиалинии AZAL (2)
Баку-Ташкент	5 в неделю	Uzbekistan Airways (3), Азербайджанские авиалинии AZAL (2)
Алматы-Тбилиси	4 в неделю	Air Astana (4)
Кабул-Исламабад	4 в неделю	Kam Air (2), Pakistan International Airlines (2)
Алматы-Ашхабад	3 в неделю	Turkmenistan Airlines (3)
Баку-Нур-Султан	3 в неделю	Air Astana (3)
Бишкек-Ташкент	3 в неделю	Uzbekistan Airways (3)
Душанбе-Нур-Султан	3 в неделю	SCAT Airlines (3)
Душанбе-Ташкент	3 в неделю	Uzbekistan Airways (2), Somon Air (1)
Нур Султан-Тбилиси	3 в неделю	Air Astana (3)
Душанбе-Кабул	2 в неделю	Kam Air (2)
Кабул-Ташкент	2 в неделю	Kam Air (2)
Лахор-Ташкент	2 в неделю	Uzbekistan Airways (2)
Нур-Султан-Улан-Батор	2 в неделю	SCAT Airlines (2)
Ташкент-Тбилиси	2 в неделю	Uzbekistan Airways (2)
Душанбе-Бишкек	1 в неделю	Somon Air (1)

*Источник: сайты OAG и авиакомпаний.*

*Примечания: на основе расписаний до пандемии COVID-19.*

*\* Buta Airways является подразделением AZAL Azerbaijan Airlines*

Из приведенной выше таблицы исключены чартерные рейсы, а также сезонные рейсы, которые выполняются на протяжении менее шести месяцев в году. Например, в пиковые летние месяцы есть ограниченные рейсы из Актау, Алматы, Баку и Нур-Султана в Батуми.

Данные о частоте рейсов основаны на наиболее распространенном количестве частот до пандемии COVID-19. Существуют некоторые вариации в зависимости от времени года: на некоторых маршрутах чаще в пиковые периоды и реже в низкий сезон.

Помимо увеличения частоты рейсов на существующих маршрутах, воздушный проездной мог бы способствовать открытию нескольких новых маршрутов. Маршруты между странами ЦАРЭС, которые в настоящее время не обслуживаются какими-либо прямыми

рейсами, особенно важны, поскольку они упростят объединение туристами нескольких стран ЦАРЭС в свой маршрут.

Как уже обсуждалось ранее в этом исследовании, наличие только одной пересадки через третью страну является основным сдерживающим фактором при посещении дополнительной страны по маршруту Шелкового пути. Такие проблемы со связанностью часто превращают то, что могло бы быть коротким полетом продолжительностью от одного до трех часов (если бы был вариант без пересадок), в путешествие продолжительностью более 10 часов. В некоторых случаях для путешествия между двумя странами ЦАРЭС требуется даже стыковка между рейсами на следующий день.

Менее половины всех пар стран ЦАРЭС (за исключением Китая) связаны с беспосадочными рейсами. Нулями в следующей таблице показаны пары стран, которые не обслуживаются.

#### **Еженедельная вместимость мест в одну сторону для всех пар стран ЦАРЭС (за исключением Китая)**

	АФГ	АЗЕ	ГРУ	КАЗ	КЫР	МОН	ПАК	ТАД	ТКМ	УЗБ
Афганистан	N/A	0	0	0	0	0	500	300	0	300
Азербайджан	0	N/A	1 500	1 500	0	0	0	0	0	500
Грузия	0	1 500	N/A	1 000	0	0	0	0	0	300
Казахстан	0	1 500	1 000	N/A	1 200	200	0	1 000	500	3 500
Кыргызская Республика	0	0	0	1 200	N/A	0	0	200	0	500
Монголия	0	0	0	200	0	N/A	0	0	0	0
Пакистан	500	0	0	0	0	0	N/A	0	0	300
Таджикистан	300	0	0	1 000	200	0	0	N/A	0	500
Туркменистан	0	0	0	500	0	0	0	0	N/A	0
Узбекистан	300	500	300	3 500	500	0	300	500	0	N/A
<b>ИТОГО</b>	<b>1 100</b>	<b>3 500</b>	<b>2 800</b>	<b>8 900</b>	<b>1 900</b>	<b>200</b>	<b>800</b>	<b>2 000</b>	<b>500</b>	<b>5 900</b>

*Примечания: на основе расписаний OAG на первые два месяца 2020 года (до пандемии COVID-19)  
Данные о количестве посадочных мест являются приблизительными.*

До пандемии COVID-19 на рейсах между странами ЦАРЭС было всего около 14 000 посадочных мест в неделю в одну сторону или 28 000 посадочных мест в неделю в обе стороны. На рейсах в 11 из 17 обслуживаемых пар стран насчитывается менее 1000 посадочных мест в неделю в одну сторону.

Увеличение пропускной способности – и сопутствующее увеличение частоты и количества маршрутов – критически важно для удовлетворения ЦАРЭС своих долгосрочных устремлений к росту туризма. Этот показатель значительно сократился с начала пандемии и будет оставаться ниже того уровня, который существовал до пандемии COVID-19, как минимум, до лета 2021 года и, вероятно, до 2022 года.

Воздушный проездной “Шелковый путь” – одна из нескольких потенциальных инициатив ЦАРЭС, направленных на ускорение восстановления региональных международных

поездки в рамках ЦАРЭС и закладку основы для быстрого роста в течение следующих нескольких лет.

К 2030 году ЦАРЭС стремится утроить количество международных рейсов в рамках ЦАРЭС и наладить беспосадочные рейсы между всеми странами ЦАРЭС. Воздушный проездной “Шелковый путь” мог бы помочь ЦАРЭС в достижении этой цели, являющейся частью авиационной составляющей Транспортной стратегии ЦАРЭС 2030, а также аналогичных целей для туризма в рамках Стратегии ЦАРЭС 2030.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Внутренние рейсы**

Несмотря на то, что ключевая цель Воздушного проездного “Шелковый путь” заключается в продвижении путешествий между странами ЦАРЭС, воздушный проездной также должен включать и внутренние рейсы.

В ЦАРЭС, за исключением Китая, существуют 20 внутренних авиакомпаний. Сюда входят по четыре авиакомпании на каждом из двух крупнейших внутренних рынков ЦАРЭС – в Казахстане и Пакистане.

В 2019 году внутренний рынок Казахстана насчитывал чуть более 5 миллионов пассажиров, а внутренний рынок Пакистана – около 6 миллионов пассажиров. В Казахстане существует более 50 внутренних маршрутов, а в Пакистане – более 30 внутренних маршрутов.

Остальные восемь стран ЦАРЭС имеют внутренние рынки гораздо меньшего размера, и в 2019 году они обслужили, в совокупности, всего 4 миллиона пассажиров. В семи из этих стран, за исключением Грузии, имеются регулярные внутренние рейсы. Хотя в большинстве этих стран существует лишь несколько внутренних маршрутов, они играют важную роль в поддержке экономики и туризма.

### **Регулярные внутренние авиалинии в ЦАРЭС (за исключением Китая)**

<b>Авиакомпания</b>	<b>Страна</b>	<b>Количество внутренних маршрутов</b>
Ariana	Афганистан	3
Kam Air	Афганистан	15
Buta Airways*	Азербайджан	1
Air Astana	Казахстан	22
FlyArystan*	Казахстан	43
SCAT	Казахстан	27
Qazaq Air	Казахстан	13
Air Manas	Кыргызская Республика	1

Avia Traffic	Кыргызская Республика	1
Tez Jet	Кыргызская Республика	2
Hunnu Air	Монголия	7
Aero Mongolia	Монголия	9
PIA	Пакистан	29
AirBlue	Пакистан	2
AirSial *	Пакистан	3
Serene Air	Пакистан	7
Somon Air	Таджикистан	1
Tajik Air	Таджикистан	1
Turkmenistan Airlines	Туркменистан	11
Uzbekistan Airways	Узбекистан	10

*Источник: сайты OAG и авиакомпаний.*

*Примечания: "FlyArystan" является подразделением авиакомпании "Air Astana".*

*Buta Airways является подразделением авиакомпании "AZAL Azerbaijan Airlines".*

*AirSial – новая авиакомпания, которая планирует запустить рейсы в этом году и первоначально будет обслуживать три внутренних маршрута.*

*На основе расписаний до пандемии COVID-19, кроме AirSial и FlyArystan, расписания которых основаны на данных по состоянию на лето 2020 года.*

В приведенную выше таблицу включены только авиакомпании, выполняющие регулярные внутренние рейсы с использованием самолетов не менее чем на 50 посадочных мест. Чартерные авиакомпании, операторы небольших региональных самолетов и компании воздушного такси исключены.

В большинстве случаев количество перечисленных маршрутов в настоящее время меньше указанного в таблице из-за пандемии COVID-19. Однако внутренний рынок во всех странах ЦАРЭС начал восстанавливаться, и ожидается, что в течение следующих нескольких месяцев будет возобновлено большинство – если не все – внутренних маршрутов, которые использовались до пандемии.

В идеале, воздушный проездной "Шелковый путь" должен иметь единую фиксированную цену на все внутренние рейсы, что является общей особенностью других программ воздушных проездных на внутренних рейсах. Единая цена упростит администрирование и сделает пользование проездным проще для потребителей. Налоги на внутренние рейсы различаются в зависимости от страны и аэропорта вылета, но, как правило, они очень низки.

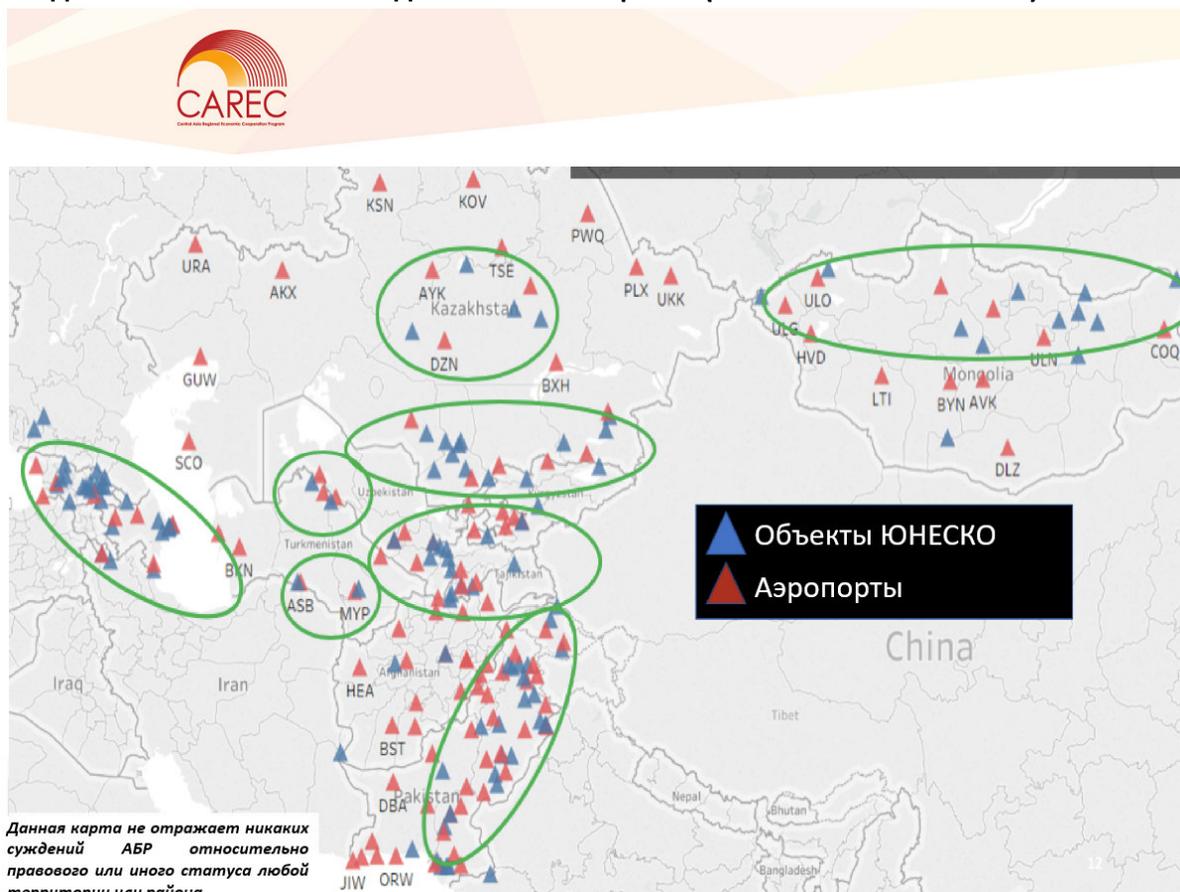
Поскольку некоторые внутренние авиаперевозки в ЦАРЭС осуществляют бюджетные перевозчики (лоукостеры), зарегистрированный багаж должен быть включен в тариф воздушного проездного. "Air Manas", "Buta Airways" и "FlyArystan" являются лоукостерами. "FlyArystan" обслуживает больше внутренних маршрутов, чем любая другая авиакомпания

ЦАРЭС. Большинство рейсов “FlyArystan” – это полеты по размеченным маршрутам “точка-точка” между второстепенными городами, которые обслуживаются реже, чем ежедневно.

Воздушный проездной должен облегчить иностранным туристам передвижение по стране, предоставляя единую точку продажи по доступной цене. Воздушный проездной может помочь стимулировать спрос, что приведет к увеличению количества рейсов на существующих внутренних маршрутах между туристическими направлениями и от узловых аэропортов до второстепенных туристических направлений. В некоторых случаях новые двухточечные маршруты, связывающие туристические направления, могут стать жизнеспособными, поскольку воздушный проездной создает новые перевозки.

Внутреннее воздушное сообщение имеет решающее значение для облегчения путешествий между объектами наследия ЮНЕСКО и другими туристическими объектами Шелкового пути внутри страны. Многие из этих объектов обслуживаются небольшими аэропортами, обслуживающими только внутренние рейсы. На территории ЦАРЭС находится 37 объектов культурно-исторического наследия, внесенных в список ЮНЕСКО, и еще 136 объектов, которые были предложены в качестве возможных дополнений к престижному списку ЮНЕСКО.

#### Соединение объектов наследия ЮНЕСКО в ЦАРЭС (за исключением Китая)



Источник: *Авиация и роль ЦАРЭС: Предварительное исследование.*

**Количество объектов наследия ЮНЕСКО в ЦАРЭС – по странам (за исключением Китая)**

Страна	Текущее количество	Предварительные дополнения
Афганистан	2	4
Азербайджан	3	10
Грузия	3	15
Казахстан	5	13
Кыргызская Республика	3	2
Монголия	5	12
Пакистан	6	26
Таджикистан	2	16
Туркменистан	3	8
Узбекистан	5	30
<b>ИТОГО</b>	<b>37</b>	<b>136</b>

Источник: ЮНЕСКО

Ниже приведены некоторые популярные внутренние маршруты для иностранных туристов. Некоторые из них являются популярными маршрутами высокой частоты между крупными городами. Например, Алматы-Нур-Султан и Бишкек-Ош.

Другие – это нишевые маршруты к объектам наследия с ограниченной сезонной периодичностью и отсутствием авиасообщения в непиковые месяцы. Например, Карачи-Мохенджо-Даро и Улан-Батор-Даланзадгад. Мохенджо-Даро – это археологический памятник и известный древний город, а Даланзадгад – ворота в пустыню Гоби.

**Выборка внутренних туристических авиамаршрутов ЦАРЭС**

Маршрут	Страна	Продолжительность рейса	Продолжительность поездки	Частота полетов в «высокий» сезон	Частота полетов в «мертвый» сезон
Баку-Гянджа	Азербайджан	1 час	5 часов	3 в неделю	3 в неделю
Алматы-Актау	Казахстан	3 часа	39 часов	19 в неделю	19 в неделю
Алматы-Балхаш	Казахстан	1 час	11 часов	3 в неделю	Нет рейсов
Алматы-Нур-Султан	Казахстан	1,5 часа	19 часов	126 в неделю	112 в неделю
Нур Султан-Тараз	Казахстан	1,5 часа	22 часа	10 в неделю	10 в неделю
Бишкек-Иссык-Куль	Кыргызская Республика	1 час	4 часа	4 в неделю	Нет рейсов
Бишкек-Ош	Кыргызская Республика	1 час	11 часов	56 в неделю	28 в неделю
Улан-Батор-Алтай	Монголия	1 час	14 часов	6 в неделю	4 в неделю
Улан-Батор-Даланзадгад	Монголия	1 час	8 часов	7 в неделю	Нет рейсов
Улан-Батор Морон	Монголия	1 час	10 часов	7 в неделю	Нет рейсов
Карачи-Мохенджо-Даро	Пакистан	1 час	6 часов	7 в неделю	Нет рейсов

Исламабада Гилгит	Пакистан	1 час	11 часов	21 в неделю	14 в неделю
Душанбе-Худжанд	Таджикистан	1 час	5 часов	2 в неделю	Нет рейсов
Ашхабад-Дашогуз	Туркменистан	1 час	9 часов	28 в неделю	24 в неделю
Ашхабад-Туркменбаши	Туркменистан	1 час	7 часов	36 в неделю	21 в неделю
Ташкент-Бухара	Узбекистан	1 час	8 часов	6 в неделю	5 в неделю
Ташкент-Ургенч / Хива	Узбекистан	1 час	14 часов	16 в неделю	15 в неделю
Бухара-Ургенч / Хива	Узбекистан	1 час	6 часов	6 в неделю	Нет рейсов

*Источник: сайты OAG и авиакомпаний.*

*Примечание: Поездка на поезде возможна по нескольким маршрутам, но она дольше поездок автомобильным транспортом – за исключением маршрута Ташкент-Бухара.*

Одна из целей авиационной программы ЦАРЭС заключается в улучшении как внутреннего, так и международного авиасообщения с туристическими объектами. Для многих перспективных направлений Шелкового пути возможны только внутренние рейсы – по крайней мере, в обозримом будущем – из-за небольшого размера аэропортов и отсутствия достаточных объемов перевозок для обоснования инвестиций в международные объекты.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Внутренние поездки на поезде**

Билеты на внутренние поезда также могут быть приняты во внимание для воздушного проездного “Шелковый путь”. Хотя воздушный проездной предназначен для авиации и содействия партнерству между авиакомпаниями ЦАРЭС, существуют возможности и для партнерства с железнодорожными операторами.

В большинстве стран ЦАРЭС есть пассажирские поезда. Безусловно, наиболее популярной железнодорожной линией для туристов в ЦАРЭС является маршрут из Ташкента в Самарканд и Бухару в Узбекистане. Это также единственная высокоскоростная железнодорожная линия в ЦАРЭС, которая находится в процессе расширения от Бухары до Хивы. Самарканд, Бухара и Хива являются историческими объектами наследия Шелкового пути и, наряду со столицей (Ташкент), самыми популярными туристическими направлениями в Узбекистане.

АБР ранее выступал за партнерство между авиакомпанией “Узбекистон хаво йуллари” и железнодорожным оператором “Узбекистон темир йуллари” для облегчения внутренних поездок туристов. Поскольку за границей нелегко приобрести билеты на железнодорожные поездки в Узбекистане, “Узбекистон хаво йуллари” потенциально может использоваться в качестве платформы для продажи билетов по отдельным железнодорожным направлениям.

“Узбекские железные дороги” могут быть добавлены к предлагаемому воздушному проездному “Шелковый путь” с использованием “Узбекистон хаво йуллари” – при условии партнерства между этими двумя компаниями. Также можно рассмотреть возможность

прямых продаж билетов посредством установления связи между технологической платформой, поддерживающей воздушный проездной, и железнодорожным оператором “Узбекистон темир йуллари”.

Идеальный маршрут по Узбекистану включает в себя поездки по железной дороге, связывающие столицу Ташкент с Самаркандом, Бухарой и Хивой. В настоящее время на поездку по железной дороге из Ташкента в Самарканд уходит около двух часов; еще два часа уходит на поездку из Самарканда в Бухару и (после завершения расширения линии) еще два часа будет уходить на дорогу из Бухары в Хиву/Ургенч.

Учитывая относительно большое расстояние от Ташкента до Хивы, идеальным вариантом по-прежнему остается полет в одном направлении – в Ташкент (или из Ташкента) в начале (или в конце) узбекской части маршрута. Из Ташкента доступны полеты по всему региону ЦАРЭС; Ташкент имеет воздушное сообщение с большим количеством стран ЦАРЭС, нежели любой другой аэропорт ЦАРЭС. Хотя в Самарканде, Бухаре и Ургенче также есть международные аэропорты, в настоящее время они не осуществляют рейсы в другие пункты назначения на территории ЦАРЭС.

Другие железнодорожные операторы также могут быть рассмотрены для получения воздушного проездного. Например, АО “Железная дорога Грузии” управляет поездом из столицы Тбилиси в курортный город Батуми на Черном море, поездка на котором длится пять часов. Также есть поезд из Тбилиси в Кутаиси, второй по величине город Грузии, и в аэропорт Кутаиси, который принимает несколько рейсов из Европы, обслуживаемых бюджетной авиакомпанией “Wizz Air”.

Поезд – хороший вариант для путешествия по коридору Тбилиси-Кутаиси-Батуми, тем более, что в Грузии нет регулярных внутренних рейсов. Это – не скоростной поезд, и время в пути примерно одинаковое. Тем не менее, это было бы потенциально положительным дополнением к воздушному проездному “Шелковый путь”.

В других странах ЦАРЭС поезда, как правило, более медленные, что приводит к увеличению времени в пути по сравнению с поездками по автомобильной дороге. Поезда в этих странах тоже обычно старые и не очень удобные. По мере улучшения обслуживания пассажирских поездов в других странах ЦАРЭС может появиться возможность использовать программу воздушного проездного “Шелковый путь”, чтобы предлагать больше вариантов железнодорожного сообщения.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Два китайских региона ЦАРЭС**

Китайские автономные районы Внутренняя Монголия и Синьцзян-Уйгурский автономный район (СУАР) являются частью ЦАРЭС – в дополнение к тем 10 странам, которые до сих пор рассматривались в данном отчете. Эти два региона Китая можно включить в программу

воздушного проездного “Шелковый путь” – в частности, рейсы между крупнейшим городом и столицей СУАР Урумчи в другие страны ЦАРЭС.

Урумчи – крупнейший аэропорт в ЦАРЭС, обслуживший в 2019 году 24 миллиона пассажиров. Для сравнения, крупнейший аэропорт ЦАРЭС за пределами Китая, Алматы, обслужил в 2019 году только 6,4 миллиона пассажиров. Однако объем международных перевозок в аэропорту Алматы более чем в три раза больше.

Более 96% перевозок в аэропорту Урумчи в 2019 году были внутренними перевозками. Международные перевозки в Урумчи по-прежнему значительны, потому что почти все они направляются в другие страны ЦАРЭС.

Урумчи обслуживает 11 маршрутов в девять других стран ЦАРЭС, что делает его наиболее связанным узлом ЦАРЭС с точки зрения международных пар городов и пар стран ЦАРЭС. Монголия – единственная страна ЦАРЭС, не имеющая воздушного сообщения с Урумчи, однако Монголия имеет воздушное сообщение с несколькими городами Внутренней Монголии.

#### Маршруты из Урумчи в другие страны ЦАРЭС, выстроенные по частоте

Маршрут	Страна	Общая частота	Авиакомпания (авиакомпаний) и частота
Алматы	Казахстан	12 в неделю	“China Southern” (7), Air Astana (5)
Бишкек	Кыргызская Республика	7 в неделю	“China Southern” (7)
Нур Султан	Казахстан	6 в неделю	Air Astana (4), “China Southern” (2)
Душанбе	Таджикистан	4 в неделю	“China Southern” (2), Somon Air (2)
Исламабад	Пакистан	4 в неделю	“China Southern” (4)
Ташкент	Узбекистан	4 в неделю	“China Southern” (2), Uzbekistan Airways (2)
Лахор	Пакистан	3 в неделю	“China Southern” (3)
Тбилиси	Грузия	3 в неделю	“China Southern” (3)
Баку	Азербайджан	2 в неделю	“China Southern” (2)
Ашхабад	Туркменистан	1 в неделю	“China Southern” (1)
Кабул	Афганистан	1 в неделю	Ariana Afghan Airlines (1)
<b>ИТОГО</b>		<b>47 в неделю</b>	<b>“China Southern” (33), другие (14)</b>

Источник: сайты OAG и авиакомпаний.

Примечания: на основе расписаний до пандемии COVID-19.

“China Southern” имеет узловую аэропорт в Урумчи и обслуживает 10 пунктов назначения в других странах ЦАРЭС, что дает ей больше международных маршрутов в рамках маршрутов ЦАРЭС, чем любой другой авиакомпании. “Air Astana”, “Ariana Afghan Airlines”, “Somon Air” и “Узбекистон хаво йуллари” также обслуживают Урумчи. Для “Ariana Afghan Airlines” Урумчи является единственным пунктом назначения в другой стране ЦАРЭС, и поэтому он не был включен в предыдущий раздел об услугах между 10 странами, которые полностью являются частью ЦАРЭС.

Данные о частоте рейсов, указанные в таблице на предыдущей странице, относятся к периоду до пандемии COVID-19. Поскольку на большинстве маршрутов имеются сезонные колебания, используются данные о наиболее распространенном количестве частот, которые использовались в 2019 и начале 2020 года.

“China Southern” выполняет, в среднем, 33 рейса в неделю между Урумчи и другими странами ЦАРЭС. Включение этих рейсов в воздушный проездной “Шелковый путь” было бы разумным, поскольку они часто используются пассажирами, путешествующими между двумя странами ЦАРЭС, кроме Китая, из-за отсутствия варианта прямого сообщения. Остановка в Урумчи может рекламироваться как часть воздушного проездного – особенно, с учетом того, что стыковки между двумя рейсами из Центральной Азии часто требуют пересадки на следующий день.

“China Southern” использует, в основном, хаб в Урумчи для внутренних и международных рейсов. Компания обслуживает более 40 внутренних направлений из Урумчи, включая несколько второстепенных направлений в Синьцзян-Уйгурском автономном районе.

Помимо Урумчи, группа аэропортов “Xinjiang Airport Group” управляет приблизительно 20 региональными аэропортами, которые, в совокупности, обслужили чуть более 13 миллионов пассажиров в 2019 году. Внутренние рейсы “China Southern” в СУАР должны быть включены в воздушный проездной “Шелковый путь”, поскольку несколько направлений в Синьцзяне имеют туристические продукты – в особенности, объекты исторического или культурного наследия.

Некоторые внутренние маршруты в Синьцзяне обслуживаются другими китайскими авиакомпаниями. Однако авиакомпания “China Southern” выполняет гораздо больше рейсов в Синьцзяне, нежели любая другая авиакомпания, и имеет важную международную сеть, сообщаемую с другими странами ЦАРЭС.

Во Внутренней Монголии также есть около 20 региональных аэропортов, некоторые из которых находятся рядом с объектами исторического или культурного наследия. Тем не менее, Хух-Хото является узловым аэропортом гораздо меньшего размера, по сравнению с аэропортом Урумчи, и оказывает весьма ограниченные услуги международного сообщения. В 2019 году аэропорт Байта в Хух-Хото обслужил 13 миллионов пассажиров, в то время как все региональные аэропорты Группы аэропортов Внутренней Монголии (Inner Mongolia Airport Group) обслужили, в общей сложности, 11 миллионов пассажиров.

Число обслуживаемых аэропортом Хух-Хото международных пассажиров никогда не превышало 200 000 человек в год. До пандемии COVID-19 его международная сеть состояла только из рейсов низкой частоты в Монголию, Тайвань, Таиланд и Вьетнам. Маршрут Хух-Хото–Улан-Батор обслуживается пятью еженедельными рейсами, включая три рейса “Aero Mongolia” и два рейса “Air China”.

Два небольших города во Внутренней Монголии, Хайлар и Маньчжурия, также имеют воздушное сообщение с Улан-Батором. “Hunnu Air” выполняет два еженедельных рейса в Хулунбуир и три еженедельных рейса в Маньчжурию с использованием региональных самолетов. В 2019 году аэропорт в Маньчжурии обслужил всего лишь 400 000 пассажиров (внутренних и международных), в то время как Хулунбуир обслужил в том же 2019 году 2,6 миллиона пассажиров.

Маршруты из Улан-Батор в Хух-Хото, Хайлар и Маньчжурию следует включить в воздушный проездной “Шелковый путь”, поскольку все они квалифицируются как международные маршруты в рамках ЦАРЭС. Внутренние рейсы во Внутренней Монголии также могут быть включены, но таких маршрутов относительно мало по сравнению с Синьцзяном. Во Внутренней Монголии работают несколько внутренних авиакомпаний, крупнейшей из которых является “Air China”.

“Air China” и “China Southern” были бы наиболее логичным выбором авиакомпаний для включения в воздушный проездной “Шелковый путь”, поскольку они обслуживают большинство (если не все) соответствующих маршрутов во Внутренней Монголии и Синьцзяне, соответственно, а также международные маршруты в другие страны ЦАРЭС.

Между странами ЦАРЭС и регионами Китая существует несколько маршрутов, не входящих в ЦАРЭС.

Пекин – самое популярное, после Урумчи, направление в Китае для рейсов из стран ЦАРЭС. Аэропорт Пекина обслуживает рейсы из Алматы (“Air Astana”), Ашхабада (“Туркменские авиалинии”), Баку (“Азербайджанские авиалинии AZAL”), Исламабада (“Air China” и “Пакистанские международные авиалинии”), Нур-Султана (“Air Astana” и “Air China”), Ташкента (“China Southern” и “Узбекские авиалинии”) и Улан-Батора (“Air China” и “MIAT Mongolian Airlines”).

Также имеются рейсы из Нур-Султана в Сиань (“SCAT Airlines”) и несколько маршрутов из Улан-Батора в региональные города Китая за пределами Внутренней Монголии.

Предлагаемый воздушный проездной “Шелковый путь” не распространяется на Пекин или другие города Китая за пределами двух регионов, которые являются частью ЦАРЭС. Тем не менее, у авиакомпаний ЦАРЭС есть потенциальная возможность использовать воздушный проездной “Шелковый путь” для продвижения своих направлений за пределами ЦАРЭС – в том числе, в Китае.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Продвижение рейсов в/из ЦАРЭС**

Воздушный проездной “Шелковый путь” может помочь авиакомпаниям ЦАРЭС продавать

рейсы из других регионов, однако воздушный проездной не предназначен для предложения таких рейсов.

Большинство туристов из-за пределов региона летят в страны ЦАРЭС иностранными авиакомпаниями. Воздушный проездной может улучшить видимость авиакомпаний ЦАРЭС за пределами региона, что приведет к увеличению продаж их рейсов из-за пределов ЦАРЭС.

18 авиакомпаний ЦАРЭС выполняют международные рейсы. Восемь из 18 авиакомпаний очень малы и обслуживают менее 10 международных маршрутов.

Семь из 18 авиакомпаний не имеют международных маршрутов в рамках ЦАРЭС. Четыре из этих семи авиакомпаний также не имеют внутренних рейсов и, следовательно, не будут включены в воздушный проездной “Шелковый путь” (поскольку они не выполняют полеты в рамках ЦАРЭС).

Международные авиалинии Пакистана, “Узбекистон хаво йуллари”, “Азербайджанские авиалинии AZAL” и “Air Astana” имеют крупнейшие международные сети среди всех авиакомпаний ЦАРЭС. Все четыре авиакомпании обслуживают не менее 40 международных маршрутов.

#### **Авиакомпании ЦАРЭС (кроме Китая) с международными маршрутами**

<b>Авиакомпания</b>	<b>Страна</b>	<b>Международные маршруты</b>	<b>Маршруты в ЦАРЭС</b>	<b>Маршруты вне ЦАРЭС</b>
Ariana	Афганистан	9	1	8
Kam Air	Афганистан	10	3	7
Азербайджанские авиалинии AZAL*	Азербайджан	44	3	41
Georgian Airways	Грузия	8	0	8
MyWay Airlines	Грузия	1	0	1
Air Astana	Казахстан	41	10	31
SCAT Airlines	Казахстан	21	4	17
Avia Traffic Company	Кыргызская Республика	16	0	16
MIAT Mongolian Airlines	Монголия	8	0	8
Hunnu Air	Монголия	3	2	1
Eznis Airways	Монголия	1	0	1
Aero Mongolia	Монголия	3	1	2
Pakistan International Airlines	Пакистан	70	1	69
AirBlue	Пакистан	17	0	17
Somon Air	Таджикистан	23	4	19
Tajik Air	Таджикистан	3	0	3
Turkmenistan Airlines	Туркменистан	13	1	12
Uzbekistan Airways	Узбекистан	62	8	54

Источник: OAG

*Примечания: На основе расписаний полетов OAG на январь 2020 года; только летние маршруты исключены. Маршруты ЦАРЭС включают в себя Синьцзян-Уйгурский автономный район и Внутреннюю Монголию; другие части Китая (такие как Пекин) не считаются участницами ЦАРЭС*

*\* Маршруты AZAL включают в себя маршруты, обслуживаемые ее бюджетным подразделением "Buta Airways".*

*Маршруты "Air Astana" включают в себя маршруты, обслуживаемые ее бюджетным подразделением "FlyArystan", у которого с января 2020 года был один международный маршрут*

В настоящее время между перевозчиками ЦАРЭС нет код-шеринговых партнерств (совместной коммерческой эксплуатации авиарейсов). Поскольку авиакомпании ЦАРЭС потенциально работают друг с другом по программе Воздушный проездной, могут быть созданы новые код-шеринговые партнерства, что позволит авиакомпаниям осуществлять перекрестные продажи своих рейсов за пределами региона.

Например, две авиакомпании ЦАРЭС могут использовать код-шеринг на своих рейсах с выбранных рынков за пределами ЦАРЭС, позволяя пассажиру с одного из этих рынков лететь в регион ЦАРЭС одной авиакомпанией ЦАРЭС, а возвращаться из региона ЦАРЭС другой авиакомпанией ЦАРЭС. Такие маршруты известны как "незамкнутые маршруты" и в настоящее время предлагаются несколькими иностранными авиакомпаниями, обслуживающими ЦАРЭС, что дает иностранным авиакомпаниям конкурентное преимущество.

Иностранные авиакомпании также обычно имеют преимущество перед авиакомпаниями ЦАРЭС из-за своего более крупного масштаба, глобальных сетей сбыта и сильных брендов. Несколько иностранных конкурентов также являются участниками глобальных альянсов – oneworld, SkyTeam или Star. Ни в одном из этих трех глобальных альянсов нет членов из какой-либо страны ЦАРЭС (кроме Китая).

Предложение относительно комбинации собственных рейсов, возможных код-шеринговых рейсов, выполняемых другими авиакомпаниями ЦАРЭС, и воздушного проездного "Шелковый путь" для рейсов в рамках ЦАРЭС может привести к появлению нового конкурентного преимущества для авиакомпаний ЦАРЭС. Конкуренция со стороны иностранных авиакомпаний по-прежнему будет высокой, но воздушный проездной может помочь местным авиакомпаниям сократить разрыв и обеспечить охват большей доли рынка.

"Turkish Airlines" является крупнейшей иностранной авиакомпанией в ЦАРЭС, обслуживающей 21 пункт назначения в регионе ЦАРЭС (за исключением Китая). "Turkish Airlines" – единственная (среди всех иностранных и местных авиакомпаний), кто обслуживает все страны ЦАРЭС.

Авиакомпания "flydubai" также широко представлена в ЦАРЭС, обслуживая 16 направлений в девяти странах. Монголия – единственная страна ЦАРЭС, не обслуживаемая "flydubai".

Посетители Шелкового пути часто покупают незамкнутые маршруты "Turkish Airlines" и "flydubai", что позволяет им совершать перелеты в разные пункты назначения в начале и в

конце поездки. Эти посетители также смогут отдельно приобретать воздушный проездной, чтобы летать между несколькими пунктами назначения вдоль Шелкового пути.

Авиакомпании “flydubai” и “Turkish Airlines” в настоящее время не предлагают никаких маршрутов “пятой свободы” между странами ЦАРЭС. Turkish Airlines выполняла рейсы из Бишкека в Улан-Батор до января 2020 года, когда она повысила уровень обслуживания маршрута Стамбул–Улан-Батор с единственной посадкой в Бишкеке до беспосадочного.

Авиакомпания “Lufthansa” использовала маршрут “пятой свободы” для перелетов из Баку в Ашхабад до октября 2019 года, когда она полностью отказалась от обслуживания Ашхабада. Авиакомпания “Qatar Airways” до 2018 года использовала маршрут “пятой свободы” для перелетов из Баку в Тбилиси.

Хотя в будущем иностранные авиалинии могут выполнять рейсы между странами ЦАРЭС, используя права “пятой свободы”, количество таких маршрутов, вероятно, будет весьма ограниченным. Идея воздушного проездного состоит в том, чтобы продвигать и стимулировать движение на маршрутах между странами ЦАРЭС, которые обслуживаются авиакомпаниями ЦАРЭС. Авиакомпании ЦАРЭС также могут извлечь выгоду из увеличения объемов перевозок в и из ЦАРЭС, поскольку воздушный проездной улучшает их дистрибьюторскую сеть и привлекает больше туристов в Шелковый путь.

## **Воздушный проездной “Шелковый путь”: Образцы маршрутов и тарифов**

В данном исследовании предлагается минимум 3 и максимум 15 отрезков для воздушного проездного Шелкового пути. Идея состоит в том, чтобы охватить всех посетителей ЦАРЭС, которые стремятся посетить несколько стран. Предлагать только два отрезка маршрута нецелесообразно, поскольку это может привести к злоупотреблениям со стороны пассажиров, ищущих простой обратный билет.

Клиенты воздушного проездного “Шелковый путь” также должны быть обязаны летать, как минимум, двумя авиакомпаниями, чтобы любой маршрут со всеми рейсами, выполняемыми одной авиакомпанией, приобретался непосредственно у этой авиакомпании.

Тарифы должны быть стандартизированы, предлагая небольшое количество тарифов для всех рейсов, охватываемых воздушным проездным “Шелковый путь”. В идеале, должен быть один тариф для всех внутренних рейсов, а также один или два тарифа для международных рейсов.

Задача состоит в том, чтобы объединить в один пакет несколько рейсов в одну сторону, которые были бы дороже, если бы приобретались отдельно. Тарифы на воздушный проездной “Шелковый путь” должны быть разумными и фиксированными, что сделает

более доступными маршруты, состоящие из нескольких отрезков. Скидка становится возможной благодаря тому, что участвующие авиакомпании указывают специальные тарифы, доступные только для клиентов с проездным билетом, приобретающих несколько отрезков маршрута.

Тарифы на проездной воздушный проездной “Шелковый путь” можно будет обсудить и согласовать позднее. Однако разумной была бы цена в 100 долларов США за внутренний рейс и 150 долларов США за международный рейс.

На следующем рисунке показан пример маршрута с остановками во всех 11 странах ЦАРЭС (включая Китай) и рейсами 12 различных авиакомпаний. В приведенном ниже маршруте будет применяться комбинированный тариф (без учета налогов) в размере 1850 долларов США, при условии, что тариф составляет 150 долларов США для каждого международного отрезка и 100 долларов США для каждого внутреннего отрезка.

### Маршрут воздушного проездного “Шелковый путь”: Образец 1

The diagram shows a route starting with the CAREC logo. It lists 13 stops and the airlines serving each segment:

1. Улан-Батор – Даланзадгад (Гоби)
2. Даланзадгад – Улан-Батор
3. Улан-Батор – Нур-Султан
4. Нур-Султан – Бишкек
5. Бишкек – Душанбе
6. Душанбе – Ташкент
7. Ташкент – Баку
8. Баку – Тбилиси
9. Тбилиси – Алматы
10. Алматы – Ашхабад
11. Ашхабад – Урумчи
12. Урумчи – Исламабад
13. Исламабад – Кабул

Источник: Автор

На следующем рисунке показан более короткий и более реалистичный примерный маршрут с акцентом на некоторые из основных туристических направлений Шелкового пути. Этот маршрут будет иметь комбинированный тариф (без учета налогов) в размере 900 долларов США, при условии, что тариф составляет 150 долларов США за каждый международный отрезок, 100 долларов США за каждый внутренний рейс и 50 долларов США за каждый из отрезков маршрута по железной дороге. Этот маршрут предполагает включение в воздушный проездной “Шелковый путь” железнодорожного оператора “Узбекистон темир йуллари”.

## Маршрут воздушного проездного “Шелковый путь”: Образец 2



1. Алматы – Нур-Султан
2. Нур-Султан – Душанбе
3. Душанбе – Ташкент
4. Ташкент – Самарканд
5. Самарканд – Бухара
6. Бухара – Ташкент
7. Ташкент – Бишкек
8. Бишкек – Ош



Источник: Автор

Налоги рассчитываются на основе маршрута и будут взиматься поверх тарифа. Как уже объяснялось ранее, странам ЦАРЭС рекомендуется снизить международные налоги на все международные рейсы в рамках ЦАРЭС, чтобы стимулировать спрос на маршруты с несколькими пересадками.

Высокие налоги и сборы на международные рейсы в настоящее время являются основным препятствием для путешествий по ЦАРЭС – как для местных жителей, так и для туристов. Короткий международный рейс в другую страну ЦАРЭС обычно облагается такой же суммой налогов и аэропортовых сборов, что и дальний международный рейс в другой регион.

Все тарифы на воздушный проездной “Шелковый путь” будут предназначаться для пассажиров эконом-класса и должны будут включать не менее 20 кг зарегистрированного (сдаваемого) багажа. Для тех авиакомпаний, которые взимают дополнительную плату за зарегистрированный багаж или выбор посадочных мест, тариф Воздушный проездной “Шелковый путь” должен будет включать в себя эти дополнительные элементы, чтобы гарантировать единообразие продукта.

Авиакомпании ЦАРЭС, предлагающие продукт бизнес-класса, могут предложить клиентам воздушного проездного “Шелковый путь” возможность повышения класса обслуживания. Наличие тарифа бизнес-класса для воздушного проездного “Шелковый путь” не представляется возможным, так как несколько авиакомпаний ЦАРЭС предлагают только места эконом-класса.

## **Заключение: почему именно сейчас?**

Воздушный проездной может помочь продвигать и стимулировать туризм в ЦАРЭС, предоставляя доступный вариант для путешествий между туристическими направлениями. Это может помочь авиакомпаниям увеличить объемы перевозок, что приведет к появлению новых маршрутов между странами ЦАРЭС и увеличению частоты на существующих маршрутах. Это могло бы помочь странам привлекать больше туристов за счет увеличения среднего числа стран, включенных в маршрут Шелкового пути, и увеличения общего числа туристов ЦАРЭС.

Воздушный проездной может способствовать развитию партнерства между авиакомпаниями ЦАРЭС и органами управления по туризму. Авиакомпании ЦАРЭС в настоящее время не работают друг с другом серьезным образом. Органы управления по туризму проводят регулярные встречи друг с другом, но для совместного продвижения ЦАРЭС можно сделать гораздо больше.

Содействие сотрудничеству в сфере туризма является приоритетом в рамках стратегии ЦАРЭС 2030. Воздушный проездной “Шелковый путь” может помочь укрепить сотрудничество в туристическом, а также в авиационном секторе. Включение авиации в текущую инициативу по развитию сотрудничества в туристической сфере является разумным, учитывая, что взаимосвязанность внутри ЦАРЭС должна быть улучшена, чтобы ЦАРЭС смог реализовать свои устремления в сфере туризма. Авиация также является одним из ключевых компонентов Транспортной стратегии ЦАРЭС 2030, одним из приоритетов которой является улучшение связанности.

Органам управления по туризму необходимо будет взять на себя ведущую роль в разработке и продвижении воздушного проездного “Шелковый путь”. Однако также потребуется тесная координация с управлениями авиации и авиакомпаниями. Самым большим шагом будет выбор или разработка платформы для продажи проездного билета, которая позволит авиакомпаниям принимать участие без значительных затрат (см. приложение).

После запуска воздушного проездного потребуется несколько маркетинговых кампаний для повышения осведомленности. Органам по туризму необходимо будет профинансировать эти кампании и выбрать целевые рынки сбыта. Органы управления по туризму могут также рассмотреть возможность частичного субсидирования авиабилетов или покрытия некоторых налогов, чтобы снизить общие расходы для пассажиров и повысить привлекательность.

Из-за пандемии COVID-19 авиационный и туристический секторы переживают сейчас невероятно сложные времена. В первом проекте недавнего исследования ЦАРЭС подчеркивалось огромное влияние пандемии на доходы от авиации и туризма, рабочие места, пассажиропоток и число туристов в 2020 году.

<https://www.carecprogram.org/uploads/2020-COVID-Impact-CAREC-Aviation.pdf>

Хотя это может показаться странным временем для осуществления инвестиций в такую инициативу как воздушный проездной, воздушный проездной “Шелковый путь” может помочь восстановлению авиационной и туристической отраслей. По мере возобновления международных поездок конкуренция за иностранных туристов будет жесткой. Совместное продвижение региона и предложение таких товаров, как воздушный проездной, должны будут привлечь больше туристов.

Шелковый путь стал популярным направлением и теперь часто находится в списках пожеланий туристов. Однако ЦАРЭС страдает из-за недостаточной транспортной связанности, что отпугивает потенциальных туристов. Существует риск дальнейшего ухудшения связанности с сокращением количества рейсов после пандемии по сравнению с предшествовавшими пандемии показателями. Воздушный проездной “Шелковый путь” вместе с другими инициативами может помочь избежать снижения – или, по крайней мере, длительного сокращения – связанности при одновременном улучшении положения туристического и авиационного секторов ЦАРЭС в эти трудные времена.

Этот кризис можно превратить в возможность. Туризм ЦАРЭС может многое предложить даже в условиях пандемии, учитывая малолюдные объекты культурно-исторического наследия, экотуризм и удаленные курорты. ЦАРЭС потенциально может извлечь выгоду из ожидаемой тенденции, когда туристы будут отдавать предпочтение малонаселенным направлениям и менее густонаселенным районам. Работа по продвижению туристических направлений Шелкового пути в качестве безопасных дестинаций во время пандемии и после нее будет иметь решающее значение для раскрытия этого потенциала, и воздушный проездной может помочь облегчить такие маркетинговые усилия, упрощая поездки между малолюдными объектами культурно-исторического наследия.

Добиться желаемого восстановления после пандемии COVID-19 и возврата к росту будет очень сложно без улучшенной транспортной связанности и доступных тарифов. Пришло время внедрять стратегии и продукты, которые могут помочь решить эту критическую проблему. Успешно внедрить воздушный проездной будет непросто, но если все будет сделано правильно, это может способствовать раскрытию возможностей долгосрочного роста авиации и туризма.

## **Заключение: возможные условия для достижения успеха**

### ***Регулирующие органы / государственный сектор:***

1. Согласие поддерживать и продвигать воздушный проездной
2. Согласие рассмотреть возможность снижения налогов для облегчения поездок по региону ЦАРЭС
3. Согласие рассмотреть вопрос о безвизовой политике для облегчения путешествий по региону ЦАРЭС
4. Согласие поощрять туристические органы к сотрудничеству и совместному продвижению воздушного проездного
5. Согласие поощрять авиакомпании к участию в такой инициативе как воздушный проездной
6. Согласие поощрять железнодорожных операторов к участию в такой инициативе как воздушный проездной
7. Согласие продолжать региональное сотрудничество в сфере туризма и авиации для поддержки воздушного проездного

### ***Авиационный сектор:***

1. Согласие сотрудничать с поставщиком технологии воздушного проездного для максимизации его сбыта
2. Согласие делиться тарифами и расписанием рейсов с поставщиком технологии воздушного проездного
3. Согласие со структурой тарифов на воздушный проездной и обеспечением минимального уровня необходимых запасов
4. Согласие сотрудничать через интерлайны (соглашения о совместной эксплуатации авиалиний), код-шеринги (соглашения о совместном использовании воздушного судна) и квази-альянсы
5. Согласие пройти обучение для обеспечения продаж и сбыта воздушных проездных
6. Согласие поощрять и продвигать маршруты, охватывающие несколько стран
7. Согласие работать с органами управления по туризму для продвижения региона в целом.

## Приложение: Использование новых технологий

В большинстве воздушных проездных до сих пор использовались устаревшие технологии, которые обладали ограниченными возможностями, были сложны и дороги. Для успеха любых новых воздушных проездных, вероятно, потребуется платформа иного типа. Это, вероятно, относится к любому новому воздушному коридору в любом регионе, но для ЦАРЭС нет особого смысла пытаться следовать той же формуле, которую использовали более ранние воздушные проездные.

С технологической точки зрения, выбрать другой подход будет непросто. Участвующим авиакомпаниям все еще необходимо согласование и надлежащее обучение. Органы управления по туризму потенциально могут взять на себя инициативу в продвижении воздушного проездного “Шелковый путь”, однако она, неизбежно, не будет успешной без участия авиакомпаний в разработке концепции и адаптации.

В рамках данного предложения/исследования были опрошены четыре поставщика технологий – Air Black Box, AeroCRS, “Hahn Air” и Kiwi.com. Все эти компании имеют возможность поддерживать воздушный проездной нового поколения, который не зависит от сложных устаревших систем.

Использование новых технологий, поддерживающих виртуальный интерлайн (соглашения о совместной эксплуатации авиалиний) между авиакомпаниями, является привлекательным, поскольку большинство авиакомпаний в ЦАРЭС очень малы и не будут заинтересованы в традиционных интерлайн-партнерствах. У нескольких авиакомпаний ЦАРЭС нет действующих соглашений о совместной эксплуатации авиалиний, и они не являются частью Системы взаиморасчетов BSP (план выставления счетов и урегулирования расчетов) Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА) – системы, которая способствует продажам между авиакомпаниями за счет упрощения продаж, отчетности и денежных переводов.

Из четырех опрошенных компаний “Hahn Air” является наиболее опытным авиаперевозчиком, поскольку она уже предоставляла платформу для поддержки предыдущих программ. Компания “Hahn Air” способна обеспечивать функционирование воздушного проездного “Шелковый путь”, используя свои существующие продукты, однако при этом не требуется использовать те же платформы или подходы, что и у предыдущих воздушных проездных.

Технически, “Hahn Air” является авиакомпанией, эксплуатирующая небольшие самолеты в Германии, что позволяет ей иметь код авиакомпании. Однако, по сути, это – технологическая компания, предоставляющая авиакомпаниям по всему миру специализированные услуги по распространению и продаже билетов.

“Hahn Air” работает с сотнями небольших авиакомпаний – в том числе, со многими авиакомпаниями в регионе ЦАРЭС, в рамках соглашений о совместной эксплуатации авиалиний. Поскольку у “Hahn Air” имеется собственный код авиакомпании, она может вставлять и использовать свой код, чтобы помогать авиакомпаниям-клиентам продавать и распространять свои продукты по всему миру.

Хотя небольшие авиакомпании могут осуществлять глобальное бронирование под своим собственным кодом, объемы продаж зачастую не оправдывают затраты и сложности. “Hahn Air” обладает объемами, которые позволяют ей осуществлять бронирование по всему миру – в том числе, через своих турагентов и онлайн-партнеров турагентов, – поскольку она может использовать все интерлайн-соглашения, заключенные с небольшими авиакомпаниями по всему миру.

В регионе ЦАРЭС уже имеется 15 авиакомпаний (за исключением Китая), которые сотрудничают с компанией “Hahn Air” в рамках интерлайн-соглашений и используют билеты, выдаваемые “Hahn Air”: “Aero Mongolia”, “Air Astana”, “Avia Traffic Company”, “Азербайджанские авиалинии AZAL”, “Грузинские авиалинии”, “Hunnu Air”, “Kam Air”, “MIAT Mongolian Airlines”, “Myway Airlines”, пакистанские международные авиалинии “Pakistan International Airlines”, SCAT, “Somon Air”, “Tajik Air”, “Turkmenistan Airlines” и “Узбекистон хаво йуллари”.

В рамках решения “Hahn Air” для воздушного проездного “Шелковый путь” авиакомпаниям, которые еще не являются партнерами “Hahn Air”, необходимо будет заключить с “Hahn Air” интерлайн-соглашение о продаже билетов, чтобы участвовать в воздушном проездном. Имеется лишь несколько авиакомпаний, которые еще не сотрудничают с “Hahn Air”, и, тем не менее, эти авиакомпании могли бы извлечь для себя выгоду из партнерства с “Hahn Air”.

“Hahn Air” не будет заинтересована в разработке индивидуального решения для воздушного проездного “Шелковый путь”, но это, вероятно, не будет привлекательно для ЦАРЭС, учитывая затраты и риски. Использование существующих взаимоотношений и технологий от “Hahn Air” будет относительно простым и вполне осуществимым без значительных затрат на разработку.

Преимущество “Hahn Air” заключается в том, что ее обширный опыт оказания помощи небольшим авиакомпаниям – в том числе, в Центральной Азии и СНГ – может быть использован при обучении авиакомпаний ЦАРЭС реализации воздушного проездного “Шелковый путь”. Компания “Hahn Air” может помочь авиакомпаниям в реализации программы и считает, что авиакомпании будут стремиться использовать новые возможности получения дохода, которые может принести проездной. “Hahn Air” также может способствовать продвижению авиабилетов, работая с турагентами и органами управления туризма.

Недостатком может быть стоимость, поскольку “Hahn Air” взимает комиссию за каждый билет, проходящий через ее платформу, которая будет больше комиссий, взимаемых другими технологическими компаниями. Авиакомпании также должны будут дать согласие на установление специальных тарифов на воздушный проездной или, если для воздушного проездного “Шелковый путь” будут использоваться существующие, а не новые тарифы, должны будут разрешить компании “Hahn Air” использовать существующие тарифы.

Хотя, в идеале, для воздушного проездного “Шелковый путь” должен быть создан специальный класс тарифов, можно запустить проездной и по существующим тарифам. Специальные тарифы потребуют больше работы как от авиакомпании, так и от поставщика ИТ, но помогут стимулировать поездки между странами ЦАРЭС.

Kiwi.com – пионер и первопроходец технологий в индустрии туризма, который разработал то, что он называет первым “виртуальным глобальным супер-перевозчиком”. Kiwi.com быстро расширился с момента своего основания в 2012 году и начал предлагать новую систему бронирования авиабилетов. С тех пор он стал пионером концепции виртуального интерлайна (совместной эксплуатации авиалиний), позволяя пассажирам производить стыковку между разными бюджетными авиакомпаниями. До пандемии COVID-19 Kiwi.com ежедневно осуществлял более 10 000 бронирований.

Платформа Kiwi.com может способствовать развитию связей между авиакомпаниями ЦАРЭС, которые в настоящее время не связаны друг с другом. Тем не менее, воздушный проездной “Шелковый путь” – это, скорее, путешествие по ЦАРЭС, которое Kiwi.com сможет оформлять через свою платформу “Tequila”, функционирующую в формате b2b. Kiwi.com также сможет помочь клиентам воздушного проездного “Шелковый путь” создавать маршруты с несколькими остановками, используя свой инновационный продукт “Nomad”, и продавать проездной по всему миру.

AeroCRS – поставщик системы обслуживания пассажиров (PSS), обеспечивающий механизм бронирования для нескольких небольших авиакомпаний, а также автобусных компаний и железнодорожных операторов. Он также предлагает альтернативный продукт, облегчающий совместную эксплуатацию авиалиний и обеспечивающий подключение к глобальным системам бронирования.

Для поддержки воздушного проездного “Шелковый путь” компания AeroCRS разместит все участвующие авиакомпании в своей сети AeroCRS. Авиакомпании будут использовать AeroCRS для регистрации авиабилетов, маршрутов и расписаний. Это очень простой инструмент, который авиакомпании могут внедрить и освоить всего за несколько дней.

AeroCRS работает как с “Hahn Air”, так и с Kiwi.com. Он рекомендует платформу Kiwi.com для воздушного проездного “Шелковый путь”, учитывая более низкую стоимость. AeroCRS обычно взимает 1% сверх 3%, взимаемых Kiwi.com, в то время как “Hahn Air” взимает фиксированную надбавку. Например, авиаперевозчик получит 96 долларов США за воздушный проездной стоимостью 100 долларов США (AeroCRS получит 1 доллар США, а

Kiwi.com – 3 доллара США). В системе “Hahn Air” авиакомпания получит все 100 долларов США, но затем с нее будет взиматься плата, размер которой, вероятно, будет намного выше, чем 4 доллара США.

Kiwi.com также рекомендует сочетание платформы Kiwi.com и сети AeroCRS. Kiwi.com может создать продукт специально для воздушного проездного “Шелковый путь”, который позволит обеспечить прямое соединение без участия AeroCRS. Однако Kiwi.com считает, что такая разработка будет непомерно дорогостоящей, учитывая относительно небольшой размер рынка в Центральной Азии, и рассмотрит такой проект лишь в том случае, если он будет полностью финансироваться пользователем.

Преимущество Kiwi.com заключается в наличии глобальной сети и существующих виджетов. В рамках комбинированного решения Kiwi.com/AeroCRS авиакомпании, участвующие в воздушном проездном “Шелковый путь”, будут автоматически интегрированы в платформу Kiwi.com. Возможна некоторая дифференциация – в том числе, совместный веб-сайт, специально предназначенный для воздушного проездного и специализированного маркетинга, – но идея будет заключаться в использовании существующих технологий Kiwi.com и AeroCRS.

Air Black Vox (ABV) – еще один прорыв в сфере туристических технологий, наиболее известный благодаря своему продукту виртуального подключения. ABV поддерживает “Value Alliance” – группу бюджетных авиакомпаний в Азии, которая использует ABV для обеспечения связанности.

Платформа ABV предоставляет авиакомпаниям альтернативу перекрестным продажам без использования устаревших систем и без опоры на поставщика систем обслуживания пассажиров. ABV также имеет альтернативный продукт дистрибуции и может предоставить виртуальный вариант интерлайн-соглашений – аналогичный тому, который предлагает “Hahn Air”, – используя свою дочернюю компанию WorldTicket.

ABV и WorldTicket могли бы совместно управлять воздушным проездным “Шелковый путь”, используя код авиакомпании WorldTicket W2 для интерлайна с авиакомпаниями ЦАРЭС. Недостатком будет то, что, в отличие от “Hahn Air”, у WorldTicket и ABV еще не установлены взаимоотношения с авиакомпаниями ЦАРЭС. Однако данная технология проста в реализации и использовании.

ABV также будет заинтересована в создании инструмента для воздушного проездного “Шелковый путь”, оптимизирующего маршруты с несколькими остановками. Существующие инструменты поиска маршрутов с несколькими остановками имеют ограничения, которые часто приводят к непомерно высоким ценам.

Предложение ABV потребует финансирования расходов на разработку, но небольших – особенно, по сравнению с существующими альтернативами. Другие поставщики технологий нового поколения могли бы взимать гораздо больше за разработку или не

захотели бы разрабатывать что-либо для воздушного проездного “Шелковый путь”, учитывая его небольшой размер и другие более высокие приоритеты развития.

Поиск технологического решения, эффективного как с точки зрения затрат, так и с точки зрения продукта, может оказаться сложной задачей. Было бы нереалистично ожидать, что авиакомпании покроют какие-либо затраты на разработку. Если затраты могут быть покрыты за счет средств из других источников, возникает проблема создания продукта, достаточного для того, чтобы убедить авиакомпании принять в нем участие. В противном случае, усилия будут потрачены зря. Существует риск того, что воздушный проездной “Шелковый путь”, если он будет запущен, не сможет генерировать значительные объемы перевозок из-за отсутствия участия авиакомпаний или других проблем, таких как тарифы, которые будут выше, чем те, которые предлагаются за пределами воздушного проездного.

Данное приложение предназначено исключительно для того, чтобы дать краткое описание возможных целесообразных вариантов. Перед тем, как продолжать, рекомендуется провести тщательную оценку вариантов технологий.