



УКРАЇНА

АСОЦІАЦІЯ АВІАЦІЙНИХ АГЕНТСТВ

Неприбуткова організація, ознака неприбутковості 0012.
Дозвіл АМКУ на створення Асоціації від 23.08.2002 № 10-р1тк

01033, м.Київ, вул.Жилянська, 59

E-mail: office@aaa.org.ua

№ 05/1 від "25" 05 2017 р.

Кабінет Міністрів України
01008, м. Київ,
вул. Грушевського, 12/2

Прем'єр міністру
Гройсману В.Б.

Шановний Володимире Борисовичу!

Користуючись нагодою засвідчуємо Вам свою повагу та звертаємось з наступним:

Асоціація авіаційних агентств заснована у січні 2002 року та є неприбутковою організацією, створеною з метою відстоювання інтересів учасників ринку надання агентських послуг у галузі авіаперевезень (членів асоціації) перед державною владою, міжнародними організаціями, авіакомпаніями, тощо, як в Україні так і за її межами, а також інформування громадськості про діяльність учасників як безпосередньо так і через засоби масової інформації. Асоціація є недержавною, самоврядною, некомерційною організацією, що об'єднує провідні авіаційні агентства. Звернувшись до Вас з проханням захисту прав членів Асоціації нас змусило наступне:

З 15 квітня 2017 року Приватним акціонерним товариством «Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» (далі - МАУ) було введено додатковий збір YQ (GDS Fee) у розмірі 9 USD за 1 сегмент при здійсненні оформлення авіаквитків через глобальні дистрибутивні системи для агентів з продажу.

Відповідно до правил повітряних перевезень пасажирів та багажу Приватного акціонерного товариства «Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» (далі - Правила - МАУ), агент з продажу - юридична особа або фізична особа - підприємець, яка здійснює діяльність з продажу повітряних перевезень за дорученням перевізника або генерального агента на підставі договору. Суб'єкти, які надають агентські послуги з продажу повітряних перевезень, при здійсненні продажу повітряних перевезень повинні використовувати автоматизовані системи бронювання.

Відповідно до Правил МАУ, сегмент маршруту - частина перевезення між двома пунктами, що є складовою частиною повного маршруту і оформляється на одному польотному купоні (квиток може містити декілька польотних купонів).

Відповідно до Правил МАУ, автоматизована система бронювання/глобальна розподільна система (АСБ/ГРС) - система, яка забезпечує відображення інформації про розклад рейсів, наявність місць та тарифи авіаперевізників і за допомогою якої здійснюється бронювання послуг повітряних перевезень

GDS або Глобальна Система Дистрибуції – комп'ютеризована система, у якій міститься інформація про графіки, наявність місць, тарифи, а також інші послуги, і через яку можна здійснювати бронювання та видавати квитки, і яка забезпечує користувача всіма, або окремими з перелічених вище можливостей.

Відповідно до п. 8.1.2. Правил МАУ, для бронювання перевезення на повітряному судні використовуються автоматизовані системи (АСБ/ГРС).

Отже, агенти з продажу у своїй діяльності зобов'язані використовувати автоматизовану систему, а отже не можуть здійснювати оформлення/придбання авіаквитків через сайт авіакомпанії, продаж авіаквитків на якому МАУ здійснюється без застосування зазначеного збору.

З вищевикладеного, виходить, що з 15 квітня агенти з продажу при використанні глобальної дистрибутивної системи не мають іншого виходу ніж сплачувати на користь МАУ додаткові 9 USD за кожний сегмент маршруту, до погодження з новим договором запропонованим МАУ та встановлення пульта AIDL (власного пульта МАУ).

Варто зазначити, що всі агентства з продажу авіаперевезень використовують саме глобальні дистрибутивні системи, адже вони мають істотні переваги над автоматизованою системою бронювання МАУ (пульт AIDL), а саме:

- пульт AIDL менш функціональний ніж пульт ГДС (відсутні багато технологічних можливостей по обробці інформації про пасажирів, профілі тощо);
- відсутня можливість інтеграції з існуючими системами CRM (облік клієнтів);
- відсутня можливість інтеграції з існуючими обліковими програмами;
- відсутня можливість інтеграції з існуючими сайтами.

Отже, інтеграція пульта AIDL та вдосконалення його функціональності потребує значного часу та фінансових витрат.

Крім цього, система бронювання МАУ (AIDL) не відповідає вимогам які встановлені «Кодекс поведінки для автоматизованих систем бронювання» затвердженого Європарламентом (Regulation (EC) No 80/2009 of the European Parliament and of the Council of 14 January 2009 on a Code of Conduct for computerised reservation systems), зокрема щодо обов'язкового нейтрального та однакового відображення інформації перевізників (п.1 Параграфу 5), щодо обробки та захисту особистої інформації пасажира (Параграф 11).

Більше того, запропонований проект договору для використання пульта AIDL, має обтяжливі умови для агентів з продажу порівняно зі стандартним Sales Agency Agreement (затвердженого IATA) за зразком якого укладено всі агентські договори з іншими авіакомпаніями, так і існуючих агентських договорів з МАУ, а саме:

- зобов'язання агента здійснювати «першочергові пропозиції пасажиру» рейсів МАУ (п.3.1);
 - п.5.1 передбачає що тарифи до агента доводяться письмово, а не через доступну іншим агентам систему бронювання;
 - п.5.4 передбачає контроль МАУ за встановленням агентом цін на власні послуги;
 - зобов'язує агентство сплатити гарантійний депозит не дивлячись на наявність чинної гарантії IATA;

- різке погіршення умов розрахунків (зменшення відстрочки платежу, збільшення частоти оплат)

Слід зауважити, що частка з продажів квитків МАУ по відношенню до загальної кількості продажу квитків агентів з продажу становить від 30 - 40 відсотків.

Враховуючи вищевикладене, такі дії МАУ вже вкрай негативно вплинули на господарську діяльність агентів з продажу та привели до наступних негативних наслідків:

- значне здорожження квитків для кінцевого користувача (пасажирів), як наслідок суттєва втрата клієнтів;
- неможливість здійснення продажу квитків через сайт (відсутнє рішення з інтеграції) навіть після підключення до пульта AIDL;
- додаткові витрати по здійсненню обліку взаєморозрахунків (нові форми звітності які не автоматизовано, розробка додаткового програмного забезпечення для інтеграції до CRM та облікових систем);
- додаткові витрати по забезпечення депозиту, збільшення кредитного навантаження.

Агенти з продажу не можуть відмовитись від запропонованих МАУ умов використання пульта AIDL, оскільки це фактично призведе до втрати можливості оформлення авіаквитків на рейси МАУ (хто буде придбавати квиток в агентстві якщо він буде коштувати на 500 гривень дорожче), що в свою чергу призведе до зменшення обсягів продажу квитків агентством, як мінімум на 30-40 %.

Зазначені дії МАУ досить негативно вплинули на агентів з продажу, адже агенти з продажу мають лише два альтернативні шляхи: або погодиться з умовами договору на використання пульта AIDL, і як наслідок, на суттєве обмеження незалежності та суттєве ускладнення подальшої господарської діяльності або втратити від 30-40% своїх доходів, що в кращому випадку призведе до скорочення персоналу, а в гіршому до закриття агентства та ліквідації робочих місць.

Асоціація авіаційних агентств вживала заходи щодо врегулювати питання додаткового збору: на проведений 26 квітня зустрічі з представниками керівництва МАУ було проведено обговорення проблеми та запропоновано компромісне рішення, а саме: скасування авіакомпанією диференціації вартості авіаквитків в залежності від каналів дистрибуції - або застосування збору при розрахунку вартості всіх авіаквитків не залежно від каналів дистрибуції, або скасування збору.

Однак, незважаючи на численні спроби Асоціації, врегулювати відносини щодо встановлення додаткового збору, МАУ не погоджується на запропоновані альтернативні компромісні рішення.

При цьому аналізом цінової поведінки МАУ та інших суб'єктів господарювання, які надають аналогічні послуги, встановлено, що інші суб'єкти господарювання додатковий збір не встановлювали.

У своєму повідомленні МАУ зазначає, що встановлення додаткового збору пов'язане з компенсуванням видатків МАУ у зв'язку зростання ставок глобальних дистрибутивних систем, але відповідно до інформації отриманої від представників Глобальних дистрибутивних систем жодних змін їх тарифів не відбувалось. Тобто, МАУ фактично намагається зменшити свої видатки за рахунок агентів з продажу.

За умов існування значної конкуренції на відповідному ринку, суб'єкти господарювання не можуть значною мірою підвищувати ціну на кінцевий товар (квиток) у зв'язку зі збільшенням ризиків господарської діяльності, оскільки існує велика вірогідність того, що при значному підвищенні ціни на товар вони втратять частину покупців та свої позиції на відповідному ринку. Враховуючи

наведене, за умов існування значної конкуренції на ринку, МАУ не мало б можливості встановлювати додаткові збори до одного з каналів дистрибуції.

Такі дії МАУ були б неможливими за умови існування значної конкуренції на ринку, адже в такому випадку агентства мали би можливість відмовитись від продажу рейсів МАУ без суттєвих наслідків для своєї діяльності. Через обмеженість альтернативних джерел постачання послуг (квитків), домінуюча компанія стає для агентів з продажу торговельним партнером, відносин з яким неможливо уникнути.

Тому при співпраці з МАУ агенти з продажу вимушенні погоджуватись на умови МАУ, що було б неможливим за умови існування значної конкуренції на ринку.

У частині першій статті 13 Закону України "Про захист економічної конкуренції" зазначено, що зловживанням монопольним (домінуючим) становищем на ринку є дії чи бездіяльність суб'єкта господарювання, який займає монопольне (домінуюче) становище на ринку, що привели або можуть привести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції, або ущемлення інтересів інших суб'єктів господарювання чи споживачів, які були б неможливими за умови існування значної конкуренції на ринку.

Пунктом 1 частини другої цієї статті встановлено, що зловживанням монопольним (домінуючим) становищем на ринку, зокрема, визнається встановлення таких цін чи інших умов придбання або реалізації товару, які неможливо було б встановити за умови існування значної конкуренції на ринку.

Пунктом 2 статті 50 Закону України "Про захист економічної конкуренції" зловживання монопольним (домінуючим) становищем визнано порушеннями законодавства про захист економічної конкуренції.

Вищевикладені дії МАУ порушують законні інтереси агентів з продажу, які залишаються незахищеними за відсутності ефективно функціонуючого ринкового механізму. Отже, дискримінаційні дії МАУ, зі встановлення додаткового збору, є порушенням, передбаченим пунктом 1 частини другої статті 13, пунктом 2 статті 50 Закону України «Про захист економічної конкуренції», у вигляді зловживання монопольним (домінуючим) становищем на ринку авіаперевезень, шляхом встановлення додаткових зборів, які неможливо було б встановити за умови існування значної конкуренції на ринку. На нашу думку, це ще один крок МАУ спрямований на зміцнення своєї домінуючої позиції на внутрішньому ринку України, що в подальшому негативно вплине не тільки на агентства, а і безпосередньо на споживачів.

Відповідно до викладеного просимо Вас, в межах своєї компетенції, вжити заходів до авіакомпанії МАУ з метою захисту законних інтересів агентств з продажу авіаперевезень, збереженню робочих місць в таких агентствах та недопущенню таких та інших зловживань авіакомпанією МАУ своїм домінуючим становищем.

З повагою,

Президент Асоціації

М.А.Кураченко