

საქართველოს საავიაციო უნივერსიტეტი



ბიზნესის ადმინისტრირების ფაკულტეტი

სამაგისტრო ნაშრომი

მსოფლიო გლობალური ალიანსების როლი ავიაინდუსტრიაში

მაგისტრანტი: ლექსო ავალიანი.

ხელმძღვანელი: პროფ. ანა კურტანიძე.

თბილისი

2020 წ.

სარჩევი

შესავალი. - - - - -	3გვ
თავი 1. ალიანსების სტრატეგიული მნიშვნელობა. - - - - -	6გვ
1.1 . ალიანსის არსი და დანიშნულება; - - - - -	6გვ
1.2. ალიანსების ფორმები, მათი გაფორმება; - - - - -	10 გვ
თავი 2. ავიაკომპანიების საერთაშორისო ალიანსები. - - - - -	17 გვ
2.1. გლობალური ალიანსები; - - - - -	22გვ
2.2. Low Cost ალიანსები; - - - - -	33გვ
2.3. ავიაკომპანიის საბონუსე პროგრამები; - - - - -	37 გვ
2.4. ალიანსების მნიშვნელონა ქართული ავიაკომპანიებისათვის; - - - - -	39 გვ
2.5. ალიანსების მოთხოვნები ავიაკომპანიების მიმართ; - - - - -	44 გვ
დასკვნა. - - - - -	51გვ
გამოყენებული ლიტერატურა. - - - - -	55 გვ

შესავალი

გლობალიზაციის პერიოდში, ავიაკომპანიები, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან თავისი კომპანიის საქმიანობის წარმატებით, მოგების მაქსიმიზაციითა და კონკურენტუნარიანობის ამაღლებით, ხშირად, წევრიანდებიან, საერთაშორისო სტრატეგიულ ალიანსებში.

ალიანსი - ზოგადად, წარმოადგენს ავიაკომპანიების გაერთიანებას, რომლებიც ერთმანეთზე არიან დამოკიდებულნი და ამასთან ერთად, ინარჩუნებენ, სრულ დამოუკიდებლობას. ასევე, ალიანსი ნიშნავს კავშირს, შეთანხმებას. ავიაკომპანიების მიერ ალიანსების შექმნა ნიშნავს მათ შორის თანამშრომლობის (ძირითადად კომერციული) ხელშეკრულების დადებას. მათი მიზანია კონკურენტუნარიანობის ამაღლება, საჰაერო ტრანსპორტის ბაზარზე წილის გაზრდა.

აქედან გამომდინარე, საერთაშორისო ალიანსების ჩამოყალიბება და მისი განხორციელების გზების ძიება, უაღრესად მნიშვნელოვანი სეგმენტია, მსოფლიო ეკონომიკისათვის.

ახალი საჰაერო მარშრუტების მოძიებამ და ტარიფების შემცირებამ, ხელი შეუწყო, საერთაშორისო ალიანსების მიერ, 2016 წელს, მგზავრების გადაყვანაზე მოთხოვნის ზრდას. საერთო ჯამში, მთელ მსოფლიოში გადაყვანილი მგზავრების რაოდენობამ - 3,7 მლრდ ადამიანი შეადგინა, აქედან - 2/3, ალიანსების მიერაა განხორციელებული. ეს მაჩვენებლები 6%-ით მეტია 2015 წელთან შედარებით. ასევე, IATA-ს შეფასებით, ეს მაჩვენებლები კიდევ უფრო გაიზრდება, 2017 წელს და მგზავრობის მაჩვენებელი -4 მლრდ ადამიანს გადააჭარბებს, რაც, რა თქმა უნდა, დადებით ზეგავლენას იქონიებს, ალიანსების მოგებაზე.

თუმცა, ალიანსების წარმატების მიუხედავად მრავალი პრობლემა, რომელს წარმოშობაც, ავიაბაზრის კონიუნქტურით არის განპირობებული, ავიაკომპანიების მხრიდან, კვლავ მოუგვარებელია. კერძოდ:

1. -ავიაკომპანიების საქმიანობის მართვა;
2. -ახალი ინოვაციების დანერგვა;
3. -საავიაციო უსაფრთხოება;
4. -მომსახურების ხარისხი და ა.შ.

არსებული პრობლემების გადაწყვეტა, საკითხისადმი კონცეპტუალურ მიდგომას და ანალიზს მოითხოვს.

თანამედროვე პირობებში, მსოფლიოს უმრავლესი მსხვილი ავიაკომპანიები, თავიანთ საქმიანობას წარმართავენ მიზნობრივი მიდგომის საფუძველზე. წარმოების მართვის ახალ მეთოდზე გადასვლა, დაკავშირებული იყო ავიაკომპანიების საქმიანობის წარმართვის, ტრადიციული სქემების საფუძვლიან გადახედვასა და რთული პრობლემების წარმოქმნასთან.

ნაშრომში განხილულია მიზეზები, თუ რამ გამოიწვია, ალიანსების შექმნის აუცილებლობა. განვიხილე რიგი ცნებები, როგორცაა: "სიდიდის ეკონომიკა" და "გაქანების ეკონომიკა", ასევე ავღნიშნე განსხვავებები ლიბერალიზაციასა და დერეგულირებას შორის. გამოვავლინე, ალიანსების შექმნის დადებითი და უარყოფითი მხარეები, განვიხილე, მათი მაგალითები. გავიაზრე, მსოფლიო საჰაერო სატრანსპორტო სისტემაში შემოღებული სტრატეგიული კავშირების შედეგად წარმოებული, თანამშრომლობის შემცველობის პოლიტიკა. განვმარტე, დივერსიფიკაცია და ჩამოვაცალიბე, მისი ტიპები. ყურადღება გავამახვილე, ალიანსების აუცილებლობაზე, ქართული ავიაკომპანიებისთვის, წარმოვადგინე, მთელი რიგი პრობლემები, რაზეც აქცენტი უნდა გააკეთონ, ჩვენმა ავიაკომპანიებმა. გამოვყავი, ოთხი ძირითადი ფაქტორი, რომელიც, აფერხებს ქართული ავიაციის განვითარებას.

სამაგისტრო ნაშრომში, განვიხილეთ, 3 ძირითადი, სტრატეგიული ალიანსი Star Alliance, Sky Team, OneWorld, ასევე მათი ძირითადი მაჩვენებლები და პრივილეგიები, რომლითაც ხდება მგზავრთა მოზიდვა. აგრეთვე წარმოდგენილია მოთხოვნები და რეკომენდაციები, რომელიც ალიანსში გასაწევრიანებლად, უნდა გაითვალისწინოს და შეასრულოს ავიაკომპანიამ. გადმოვეცი, ბრონირების სისტემების, ელექტრონული ბილეთების, ავიაკომპანიების საბონუსე პროგრამების არსი და მნიშვნელობა, დღევანდელი რეალობისათვის.

ნაშრომის თეორიული და პრაქტიკული მნიშვნელობა, იმაში მდგომარეობს, რომ მასში შესწავლილი და გაანალიზებულია, ალიანსის მნიშვნელობა, საავიაციო ინდუსტრიისთვის, მათი ზეგავლენა, ავიაკომპანიების კონკურენტუნარიანობასა და საფასო პოლიტიკაზე. ნაშრომი ეყრდნობა, სტატისტიკურ მონაცემებს და ფაქტობრივ მასალას, წარმატებული ავიაკომპანიების სტრატეგიებსა და ა.შ.

თემაში გადმოცემულია, შეიცავს, თეორიული და პრაქტიკული რეკომენდაციები, რომელიც, ჩემი აზრით, დაეხმარება ავიაკომპანიებს გადაწყვიტონ ისეთი პრობლემები, როგორცაა - დაბალი საბაზრო წილი; ახალი ინოვაციების დანერგვის უუნარობა; კიდევ ბევრი მსგავსი პრობლემა, რომელიც ავიაკომპანიების განვითარების ტემპებს ამცირებს.

სამაგისტრო ნაშრომის მიზანი არის, საერთაშორისო ალიანსებში გაწევრიანების გზების ძიება, ალიანსების მაგალითებზე, რეკომენდაციების შემუშავება და ავიაკომპანიებში, მათი გამოყენების დანერგვა.

თავი 1 ალიანსების სტრატეგიული მნიშვნელობა.

1.1. ალიანსის არსი და დანიშნულება.

ავიაკომპანიათა შორის, ალიანსების შექმნის, გლობალური ტენდენცია, ჩამოყალიბდა 1989-90 წლებში. 1987 წელს, პირველი თანამედროვე ფორმის ალიანსი, კომპლექსური შეთანხმების საფუძველზე, განხორციელდა სკანდინავიის ავიაკომპანია «SAS»-სა და ტაილანდის ავიაკომპანია «Thai Airways International» შორის.

ამ ორი ქვეყნის მაგალითზე, შეიქმნა მრავალი შეთანხმება სტრატეგიული კავშირების შესახებ, რა თქმა უნდა, არა უმიზეზოდ, ვინაიდან, პირველი ალიანსის შექმნას და მის შედეგებს, დიდი ყურადღებით სწავლობდა, ყველა ქვეყნის ავიაკომპანია. სტრატეგიული კავშირების შექმნის, გლობალური ტენდენციის, პირველსაწყის ზოგად მიზეზად, გვევლინება ავიაკომპანიათა კონკურენტული ბრძოლის მეთოდებისა და საშუალებების სრულყოფის, განუწყვეტელი პროცესი - მძლავრ კონკურენტუნარიან ავიაკომპანიასთან მარტოდმარტო მეტოქეობა წარმოადგენს ურთულეს ამოცანას, რომელიც ხშირად შეიძლება დამთავრდეს მარცხით, ამიტომ წარმატებული კონკურენტული ბრძოლისათვის საჭიროა სხვა გადამზიდველთან ალიანსის ღირსეული კონკურენციის გაწევა.

ავსტრალიაში გაბატონებული ავიაკომპანია არის «Qantas Airways». იგი დომინირებს, ამ კონტინენტის ავიაბაზარზე. ამის გამო, ავსტრალიის მეორე ავიაკომპანია - «Ansett Australia», რომელსაც გააჩნია, საკმაოდ დიდი პოტენციალი, ვერ უწევს ღირსეულ კონკურენციას «QANTAS AIRWAYS», უფრო მეტიც, იგი გაკოტრების პირას არის მისული. ამის გამო, 1997 წლის ივნისში, «Ansett Australia»-მ, შექმნა, ალიანსი აზიის უძლიერეს გადამზიდველთან სინგაპურის ავიაკომპანია «Singapore Airlines»-თან. ამ ალიანსმა მოგებას მონატრებულ «Ansett Australia»-ს მისცა საშუალება წინ წაეწია თავისი საქმიანობა და ღირსეული კონკურენცია გაეწია გაბატონებული «Qantas Airways»-თვის. უფრო მეტიც, «Qantas Airways»-მა განაცხადა, რომ სამი წლის განმავლობაში, გაიღებს, 430

მლნ. დოლარის ოდენობის ხარჯებს, იმისათვის, რომ არ დამარცხდეს აღნიშნული ალიანსთან ბრძოლაში.

ალიანსების ტენდენციის ფორმირების ერთ-ერთი მიზეზი იყო ის, რომ გამოაშკარავდა კომერციული და პოლიტიკური უპირატესობები, რომლებსაც ავიაკომპანიებისათვის უზრუნველყოფს სტრატეგიული კავშირი. საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში ბაზარზე პოზიციების გამყარება ან პოზიციის ჩაჭიდება ნიშნავს, სიდიდისა და გაქანების ეკონომიკის მეშვეობით იმ საერთაშორისო, ავიაგადამზიდველების მომარაგებელი აქტების გვერდის ავლას, რომლებიც ბაზარზე მუშაობენ მხოლოდ თავისი ავიაკომპანიის სახელით. ამ გლობალური ტენდენციების ფორმირებას დიდი ბიძგი მისცა, აშშ-ს ტრანსპორტის დერეგულირებამ და დასავლეთ ევროპის საჰაერო ტრანსპორტის ლიბერალიზაციამ. ამ ცვლილებებმა დიდი ზეგავლენა მოახდინა მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციის გაძლიერებაში. დერეგულირებამ და ლიბერალიზაციამ დიდი როლი ითამაშა მსოფლიო საჰაერო ტრანსპორტის საბაზრო და სხვა პირობების ჩამოყალიბებაში.

ალიანსი ნიშნავს კავშირს, შეთანხმებას. ავიაკომპანიების მიერ ალიანსების შექმნა ნიშნავს მათ შორის თანამშრომლობის (ძირითადად კომერციული) ხელშეკრულების დადებას, რომელიც ხორციელდება ორი ძირითადი გზით:

1. შესაბამისი შეთანხმებების საშუალებით, ხშირად ორმხრივი (მრავალმხრივი) ფინანსური მონაწილეობით.
2. მეტად მძლავრი ავიაკომპანიის მიერ, ნაკლებად ძლიერი გადამზიდველების აქციების პაკეტის მნიშვნელოვანი ნაწილის შეძენის საშუალებით.

თუმცა, არ არის გამორიცხული, რომ ავიაკომპანიებმა შექმნან სტრატეგიული კავშირი კომბინირებული გზით, ანუ გამოიყენონ აღნიშნული ორი პუნქტი ერთდროულად.

ავიაკომპანიები ალიანსებს ქმნიან, ძირითადად იმ მიზნით, რომ ისარგებლონ ერთმანეთის ავიახაზების ქსელებით და ამით განამტკიცონ თავიანთი საქმიანობა ერთიმეორის ავიატრანსპორტის ბაზრებზე. აგრეთვე შესაძლებლობა ეძლევათ

განახორციელონ თავისი მიზნები პარტნიორის რეგიონებიდან მგზავრების მოზიდვის მიზნით. მაგ: 1996 წლის სექტემბერში, ახალი ზელანდიის ავიაკომპანიამ, გააფორმა ხელშეკრულება, სტრატეგიული კავშირების მიზნით ავსტრალიის ავიაკომპანიასთან. ამ მიზნით ახალი ზელანდიის ავიაკომპანიამ, შეისყიდა ავსტრალიის ავიაკომპანიის აქციების 50% საერთო ღირებულებით 260 მლნ. აშშ-ს დოლარი. ამით, ახალი ზელანდიის გადამზიდველს, საშუალება მიეცა, შეედწია, ავსტრალიის ბაზარზე, აქედან შეესრულებინა ფრენები აზიურ ქვეყნებში და შეექმნა აზიის ქვეყნებთან ალიანსები. ზემოთხსენებულიდან გამომდინარე, სტრატეგიული კავშირები, უზრუნველყოფს, გადამზიდველის ავიახაზების ქსელის გაფართოებას. ავიახაზების ქსელი კი წარმოადგენს ავიაკომპანიის რესურსების ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან წყაროს: თვითმფრინავების პარკთან, ფრენების მაღალ სიხშირესთან, ფრენების უსაფრთხოებასთან მისი მარჯვედ დაგეგმვისას და შერწყმისას ბაზირებულია ავიაკომპანიის წარმატებული მოღვაწეობა.

პარტნიორ ავიაკომპანიებს შორის სტრატეგიული კავშირის შექმნა, ძირითადი ამოცანის (უცხო ბაზარზე პოზიციების ჩაჭიდება ან გამყარება) ამოხსნის გარდა აგრეთვე იძლევა გარკვეულ ეკონომიკურ უპირატესობებს, რომლებიც ცნობილია, როგორც «სიდიდის ეკონომიკა» და «გაქანების ეკონომიკა».

სიდიდის ეკონომიკა- დაკავშირებულია ავიაკომპანიების სხვადასხვა საქმიანობასთან და ამ საქმიანობაში ხარჯების შემცირებასთან, კერძოდ: მიმდინარე ხარჯები- მოწყობილობების ექსპლუატაცია, ოპერატიული სტრუქტურის, სხვადასხვა სახის ადმინისტრაციული ზედნაშენებისა და დამხმარე სამსახურების შენახვის. სიდიდის ეკონომიკას განსაკუთრებით ეფექტური შედეგები მოაქვს ამერიკული ავიაკომპანიებისათვის, ვინაიდან მათი მოცულობა არის ძალიან დიდი. ხოლო ევროპელი გადამზიდველები დიდი ეფექტურობით ვერ სარგებლობენ ეკონომიკის ამ სახეობით, ვინაიდან ისინი ამერიკულ ავიაკომპანიებთან შედარებით არიან უფრო მცირე მოცულობის.

გაქანების ეკონომიკა -დაკავშირებულია მგზავრების პირველხარისხოვანი მოთხოვნების დაკმაყოფილების მეშვეობით, მათი დამატებითი ნაკადების მოზიდვასთან – უფრო სრული სამარშრუტო უზრუნველყოფა:

1) დანიშნულების პუნქტების (ქვეყნების, ქალაქების) და დანიშნულების აეროპორტების ფართო არჩევანი და რეისების ოპტიმალური შეპირაპირება.

2) მგზავრობის დროის რაციონალიზაცია – ფრენების ოპტიმალური განრიგი, ერთჯერადი დაჯავშნა და ერთჯერადი სწრაფი რეგისტრაცია, მგზავრობის საერთო ღირებულების შემცირება. სამგზავრო გადაზიდვებისას ტარიფების სისტემა ისეთნაირად არის აგებული, რომ ერთიანი ტრანსფერული ავიაბილეთის ღირებულება ყოველთვის ნაკლებია, ვიდრე ამ მარშრუტის ცალკეული უბნების ჯამური საფასური. ამის გარდა, მცირდება ან საერთოდ ქრება ის ზედნადები ხარჯები, რომლებიც წარმოიქმნება არახელსაყრელი შეპირისპირების შედეგად (ერთი აეროპორტიდან მეორე აეროპორტში გადასვლისას წარმოშობილი ტრანსპორტირების ხარჯები, მოლოდინის შედეგად წარმოქმნილი დანახარჯები და ა.შ.).

3) სამგზავრო სერვისის სრულყოფა-შეთანხმებული ავიაკომპანიების მიერ ერთიანი ძალისხმევით ამაღლებული მომსახურების დონე, როგორც აეროპორტში, ასევე ფრენის დროს და სხვა.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სიდიდის ეკონომიკა, იძლევა, ხარჯების შემცირების საშუალებას, ხოლო გაქანების ეკონომიკა შემოსავლების გაზრდის საშუალებას. ეს კი, საერთო ჯამში, მნიშვნელოვნად აუმჯობესებს ავიაკომპანიის მომგებიანობას. ყოველივე ამის გარდა, ალიანსი ავიაკომპანიას აძლევს კარგ საშუალებას, გვერდი აუაროს უცხო სახელწიფოს ავიაბაზარზე მოქმედ მომაწესრიგებელ (ხშირად აშკარა პროტექციონისტულ) მექანიზმებსა და ამ სახელმწიფოს გადამზიდველებთან სტრატეგიული კავშირის შექმნის საშუალებით შეაღწიოს მის ბაზარზე. ამის კარგი მაგალითებია ისეთი ალიანსები, როგორებიცაა «British Airways»- «Tehas Air»- «Alitalia» - «United Airlines», რომელთა მთავარი მიზანია ევროპული ავიაკომპანიების მიერ აშშ-ს ბაზრის პროტექციონისტული რეგულირების მექანიზმების გვერდის აქცევა და მის ბაზარზე შეღწევა.

1.2 ალიანსების ფორმები და მათი გაფორმება.

არსებობს, ალიანსის შეთანხმების, სხვადასხვა მიღებული ფორმები: interline, პული (კარტელი), ფრანჩაიზი, ავიაკომპანიების ნაწილობრივი შერწყმა და სხვა. სწორედ ამ ფორმებზე დაყრდნობით იღება უშუალო აქტი.

ამ შეთანხმებებში, გათვალისწინებულია, ყველა ის მოვალეობები, რომლებიც ერთმანეთის წინაშე გააჩნიათ მოლაპარაკებულ მხარეებს. დღესდღეობით, მსოფლიო საჰაერო ტრანსპორტის სამყაროში შემოდებულია სტრატეგიული კავშირების შედეგად წარმოებული თანამშრომლობის შემცველობის საყოველთაო პოლიტიკა:

1. კოდების საზიარო გამოყენება (გულისხმობს, რომ შეთანხმებულ ავიაკომპანიებს, მოლაპარაკების თანახმად, საშუალება ექნებათ გამოიყენონ ერთმანეთის საიდენტიფიკაციო კოდები დასაჯავშნ სისტემებში, სხვადასხვა საბუთები და ა.შ.).
2. ალიანსის საერთო ემბლემით სარგებლობა.
3. ერთმანეთის ავიახაზების ქსელით სარგებლობა.
4. შესაბამისი ფრენები (იგულისხმება პარტნიორთა რეისები, რომლებიც შეიძლება ხელსაყრელად უპირისპირდებოდეს ერთმანეთს) განრიგების ერთობლივი შედგენა.
5. გაერთიანებული ვაჭრობა (ავიაბილეთების დაჯავშნა და რეალიზაცია, თვითმფრინავების შესყიდვა პარტნიორთა საერთო მფლობელობაში და ა.შ.)
6. გადაზიდვების ტევადობის ერთობლივი განსაზღვრა (დაგეგმვა).
7. მომსახურების დონის ამაღლება.
8. გაერთიანებული მარკეტინგი.
9. ტვირთის გადაზიდვების ერთობლივი ტექნოლოგიები.
10. ერთობლივი ინფორმაციული ტექნოლოგიები.
11. ტარიფების განსაზღვრა (დაწესება)

როდესაც ავიაკომპანიები დებენ სტრატეგიული კავშირის შეთანხმებას, ისინი ითვალისწინებენ ყველა, რამდენიმე ან ერთი ზემოთაღნიშნული პუნქტის შესრულებას. ამის გარდა, ალიანსის შეთანხმება შეიცავს პარტნიორთა შორის ანგარიშსწორების წესს: მგზავრების წინაშე პასუხისმგებლობის განაწილებას,

ერთმანეთში წარმოქმნილი კამათების გადაწყვეტის პირობებს . დღესდღეობით, ავიაკომპანიებს შორის კომერციული შეთანხმების ყველაზე ეფექტური ფორმაა interline შეთანხმება.

ალიანსების შექმნის ტენდენციაზე მოქმედი დადებითი და უარყოფითი მხარეები.

ალიანსების შექმნის ტენდენციაზე, მოქმედი დადებითი მხარეები-

სპეციალისეტების უმრავლესობა, მიიჩნევს, რომ ავიაკომპანიებს შორის, სტრატეგიული კავშირების, გლობალური ტენდენციის, ჩამოყალიბების კატალიზატორი აშშ-ს დერეგულირების და დასავლეთ ევროპის ლიბერალიზაციის პროცესები იყო. დასავლეთ ევროპა და აშშ, მსოფლიო ავიაგადამზიდავების ბაზრებზე დომინირებენ. მათი საქმიანობა, მთელი მსოფლიოს, საჰაერო ტრანსპორტის ბაზარზე ვრცელდება.

დიდი ბრიტანეთის ავიაკომპანიას, - British airways-ს, საიმედოდ აქვს მითვისებული, ავსტრალიის საჰაერო ტრანსპორტის ბაზრის მნიშვნელოვანი წილი, ფლობს რა ავსტრალიის, ყველაზე მძლავრი, ავიაკომპანიის Qantas Airways-ის აქციების 25%-ს. ავსტრალია კი, იმის გარდა, რომ თავისთავად არის, ავიაბაზრის მნიშვნელოვანი მონაწილე, წარმოადგენს შესანიშნავ კვანძს აზიასთან დასაკავშირებლად.

ამის გამო, შემოიღო რა, ევროპამ და აშშ-მ ლიბერალიზაციის და დერეგულირების პოლიტიკა, თითქმის მთელმა მსოფლიომ, განიცადა ამ პროცესის ზეგავლენა, როგორც უნებლიედ, ასევე, ამ იდეების თვითნებური გაზიარებით. ამიტომ, ავიაგადაზიდვების ბაზარზე, დერეგულირებისა და ლიბერალიზაციის შედეგად წარმოქმნილმა, თავისუფალი კონკურენციის გარემომ, გლობალური ხასიათი მიიღო.

ავიაკომპანიებს შორის, კონკურენტული ბრძოლა, საერთაშორისო ბაზრებზე წილის მოსაპოვებლად გამწვავდა. სირთულეები ყველაზე მეტად, სუსტმა გადამზიდველებმა შეიგრძნეს. ვინაიდან მათ არ შეეძლოთ, მსხვილი ავიაკომპანიებისათვის, ღირსეული კონკურენციის გაწევა. თუმცა, არც მსხვილი ავიაკომპანიები მოექცნენ შესაშურ პირობებში: მათ, მსგავს მსხვილ მეტოქეებთან მოუწიათ შებრძოლება. მსოფლიოს გადამზიდველებს, შემოსავალი მნიშვნელოვნად შეუმცირდათ. მძაფრი კონკურენციის შედეგად, გადამზიდველების ასეთი დანაწევრების შედეგს, შემდგომში მგზავრებიც იგრძნობდნენ: მათ მოუწევდათ, ავიაბილეთების მრავალჯერადი დაჯავშნა ან შეძენა, რეისების შეპირისპირება, იქნებოდა მათთვის ნაკლებად ხელსაყრელი, ტრანსფერები უფრო მოუხერხებელი გახდებოდა და ა.შ. ყოველივე ეს, რა თქმა უნდა, არცერთი ავიაკომპანიის, ინტერესებში არ შედიოდა და აუცილებელი გახდა ამ ვითარებიდან თავის დაღწევა. ამის განსახორციელებლად, ყველაზე ხელსაყრელი იყო სხვა გადამზიდველებთან სტრატეგიული კავშირების შექმნა. ამიტომ, გახდა აუცილებელი, ავიაკომპანიებს შორის, სტრატეგიული კავშირების ანუ ალიანსების შექმნა, რომელიც გულიხმობს,- გადამზიდველთა შორის კომერციულ თანამშრომლობას.

ალიანსების შექმნის ტენდენციაზე მოქმედი უარყოფითი მხარეები-

ზოგიერთი სპეციალისტის აზრით, ალიანსები იქმნება იმ მიზნით, რომ გვერდი აუარონ ავიაგადამზიდავების ბაზრებზე მოქმედ მექანიზმებს, მაგრამ დერეგულირება და ლიბერალიზაცია, აუქმებს ამ მექანიზმებს. ამიტომ ეს პოლიტიკური პროცესები ალიანსების შექმნის პროცესებს ბოლოს მოუღებს.

მაგრამ, როგორც ჩანს, ეს მოსაზრება არ არის გამართლებული. ვინაიდან, ჯერ ერთი არცერთი სახელმწიფო არ განახორციელებს, თავისი ავიაგადამზიდავების ბაზარზე სრულ დერეგულირებას ან ლიბერალიზაციას იმისათვის, რომ უცხოური ავიაკომპანიები, თავის ბაზარზე აბსოლიტურად თავისუფლად შემოუშვას და ამით

ეროვნული გადამზიდველის, მუშაობის მთავარი ბაზა, გააუქმოს და შესაბამისად, გამორიცხოს უცხოური ავიაკომპანიების ინტერესი, შექმნან მათთან სტრატეგიული კავშირები. მეორე, დერეგულიება და ლიბერალიზაცია, იმ მოცულობით, რომლითაც მათ სახელმწიფოები შემოიღებენ, განაპირობებს კონკურენციის გაძლიერებას. ეს კი თავისთავად, წარმოადგენს - ობიექტურ საფუძველს - ავიაკომპანიათა კავშირების შექმნისათვის.

ამრიგად, ალიანსების შექმნის შედეგად ავიაკომპანია ეკონომიკურ და პოლიტიკურ უპირატესობას იძენს. მან, რა თქმა უნდა, მნიშვნელოვანი როლი ითამაშა სტრატეგიული კავშირების შექმნის პროცესის განვითარებაში, მაგრამ ალიანსების ტენდენციების, გლობალური მასშტაბებით ჩამოყალიბებაში, წამყვანი როლი ითამაშა აშშ-ს საჰაერო ტრანსპორტის, დერეგულირებამ და დასავლეთ ევროპის საჰაერო ტრანსპორტის ლიბერალიზაციამ, რომლებიც სულ უფრო და უფრო მეტ ქვეყნებში ჰპოვებენ აღიარებას. მსოფლიოში, მრავალი წარმატებული ალიანსი არსებობს. მაგრამ არის მოსაზრება, რომ ავიაკომპანიათა ალიანსები, სავსეა გუშინდელ კონკურენტებს შორის შიდა წინააღმდეგობებით. ეს ალიანსები, გამოიყენება დროებით, კონკურენტი მოკავშირის ბაზარზე გამყარებისათვის, რის შედეგადაც, კავშირი აუცილებლად ქრება. რა თქმა უნდა, ამ მოსაზრებაში არის ჭეშმარიტების ნაწილი. ვინაიდან, სხვადასხვა ინტერესების, მიზნების და გამოყენებული საშუალებების ჰარმონიზაციის პროცესი, საკმაოდ რთული შეიძლება იყოს. რამაც, შესაძლებელია ცალკეულ შემთხვევაში, საქმე შექმნილი სტრატეგიული კავშირის გაუქმებამდე მიიყვანოს.

შიდა უთანხმოებებს, ხშირად, ის ფაქტორიც იწვევს, როდესაც „ერთი პარტნიორი“ გააფორმებს სტრატეგიულ კავშირს „მეორე პარტნიორის“ მეტოქესთან და ამით ამ უკანასკნელს საშუალებას მისცემს უფრო ძლიერი კონკურენცია გაუწიოს „მეორე პარტნიორს“. ეს შეიძლება გახდეს მიზეზი, ძველი პარტნიორებს შორის, თანამშრომლობის შეწყვეტისა, „მეორე მოკავშირის“ ინიციატივით.

1991 წელს ფინეთის ავიაკომპანია Finnair-მა და გერმანიის ავიაკომპანია Lufthansa-მ გააფორმეს სტრატეგიული კავშირის შეთანხმება, რომლის თანახმადაც ისინი ახორციელებენ თანამშრომლობას მათ მიერ შესრულებულ რეისებზე გერმანიიდან ფინეთში და ფინეთიდან გერმანიაში. ეს თანამშრომლობა მთელი 5 წლის განმავლობაში საკმაოდ წარმატებულად ხორციელდებოდა. 1996 წელს კი Lufthansa-მ თავისი მორიგი ალიანსი მეტოქესთან, სკანდინავიელ გადამზიდველთან SAS შექმნა. მას შემდეგ ძველ პარტნიორთან თანამშრომლობა თანდათანობით შენედა და 1997 წელს, საბოლოოდ, განაწყენებულმა Finnair-ის ხემძღვანელობამ, გერმანიის ავიაკომპანიასთან ალიანსი ოფიციალურად შეწყვიტა. ამ განხეთქილების შემდეგ Finnair-მა დაიწყო ალიანსების პირადი ქსელის გაფართოება, გააძლიერა რა თანამშრომლობა Swissair-Austrian-Airlines-Sabena ბლოკთან, რომელიც აგრეთვე შედის ამერიკელი გადამზიდველი Delta Airlines-ი (ატლანტიკის ბაზრის ასათვისებლად). Finnair-მა აგრეთვე შექმნა სკანდინავიური ბლოკი Maerk Air-თან და Braathens-თან.

ამ მოვლენებმა, გაანაწყენეს, Lufthansa და მან განაცხადა, რომ Finnair-თან ალიანსების საბოლოო შეწყვეტის შემდეგ, იგი უფრო გაზრდის, ფრენის სიხშირეს გერმანიიდან ფინეთში. თუმცა, ყოველივე ამასთან ერთად, უნდა აღინიშნოს, რომ არც თუ ისე ბევრი, მაგრამ ათწლეულების განმავლობაში მედგრად არსებული ბლოკების ხარჯზე შექმნილი მრავალი ახალი კავშირის და ახლად შექმნილ და არსებულ ალიანსებში თანამშრომლების შემდგომი გაფართოება არ იძლევა იმის საშუალებას ვიფიქროთ, რომ მსოფლიოში ცალკეული ალიანსების შესაძლებელი მარცხი მიუთითებს სტრატეგიული კავშირების შექმნის პროცესის არაპესპექტიურობაზე. პირიქით, მსოფლიო საავიაციო საზოგადოება სულ უფრო და უფრო მეტად რწმუნდება იმაში, რომ ალიანსების შექმნის პროცესს გააჩნია გრანდიოზული მნიშვნელობა და პერსპექტივა.

ალიანსების სტრატეგიული მნიშვნელობა.

ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ფედერალური საავიაციო კანონი ზღუდავდა ხმის მიცემის უფლებას, ამერიკული ავიაკომპანიების 25%-მდე წილის ფლობისას, რომელიც წარსულში განიხილებოდა, როგორც შეზღუდვა 25%-მდე უცხოური ინვესტიციების განხორციელებისა. თუმცა, ფინანსური სირთულეების გამო, ავიაკომპანიებმა აიძულეს სახელმწიფო მოეძებნა დაფინანსების დამატებითი წყაროები. რის შედეგადაც, შეიცვალა პოლიტიკა და აშშ-ს საჰაერო ტრანსპორტის მართვის სახელმწიფო ორგანოებმა, ნება დართეს, უცხო ქვეყნის მოქალაქეებს, ამერიკულ ავიაკომპანიებში, განეხორციელებინათ ინვესტიცია ქონების საერთო ღირებულების 49%-მდე, იმ პირობით, რომ უცხოელი აქციონერები, არასდროს არ მიიღებენ აშშ-ს ავიაკომპანიებზე კონტროლის უფლებას.

გლობალიზაციამ აიძულა ძალიან ბევრი ქვეყანა, მიეღო თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკა, პრივატიზაცია, ღია ბაზარი. ასევე საჰაერო სივრცის ღია პოლიტიკა. შედეგად გაჩნდა მწვავე კონკურენცია, სხვადასხვა ქვეყნების კომერციულ ავიახაზებს შორის.

ამ ყველაფერმა, კი გამოიწვია აუცილებლობა ასოციაციებისა და ალიანსების შექმნისა. საშუალო და მსხვილი ავიაკომპანიებისათვის არსებულ გარემოში ფუნქციონირებისათვის, მხოლოდ ერთი გამოსავალი არსებობდა და ეს გამოსავალი-ავიაკომპანიებისათვის ალიანსების შექმნაში მდგომარეობდა. წვრილმა გადამზიდველებმა, მეგაკომპანიების ასამაღლებლად, თავისი ძალები გაერთიანეს. თუმცა საჰაერო ტრანსპორტის ბაზარზე, ალიანსების შექმნის ინიციატივით მსხვილი ავიაკომპანიებიც გამოდიოდნენ.

ავიაკომპანიების მიერ ალიანსის შექმნა ხელშეკრულების საფუძველზე ხორციელდება. ხელშეკრულების დადების ორი საშუალება არსებობს:

- შესაბამისი შეთანხმებების საშუალებით, ხშირი ორმხრივი (მრავალმხრივი) ფინანსური მონაწილეობით;
- მეტად მძლავრი ავიაკომპანიის მიერ, ნაკლებად ძლიერი გადამზიდველების აქციების პაკეტის მნიშვნელოვანი ნაწილის შეძენით;

ალიანსების შექმნის მიზანია, კომპანიებმა საერთო ავიახაზებითა და მათ მიერ ექსპლოატირებული ბაზრის სეგმენტებით ისარგებლონ, რაც თითოეულ გადამზიდველს საშუალებას მისცემს პარტნიორი კომპანიის ავიასატრანსპორტო ბაზარზე თავისი ფინანსური და კომერციული ინტერესები გაატაროს. ამის გარდა, მათ საშუალება ეძლევათ, თავიანთი მოღვაწეობის შემდგომი ექსპანსია უკვე გათავისებული რეგიონიდან განახორციელონ.

თავი 2 . ავიაკომპანიების საერთაშორისო ალიანსები.

2.1 გლობალური ალიანსების მიმოხილვა.

საუკუნეების მანძილზე, თანდათან, უფრო მეტ ყურადღებას იპყრობს მსოფლიო ეკონომიკა. ბოლო 20-25 წლის განმავლობაში ჩამოყალიბდა, განვითარდა და კიდევ უფრო და უფრო ვითარდება, მთელი რიგი ახალი პროცესები და ტენდენციები, რომლებიც, უახლოესი ათწლეულების მანძილზე, თანამედროვე მსოფლიოში განსაზღვრავენ ეკონომიკური ცხოვრების მდგომარეობას.

ავიაკომპანიებმა, დაიწყეს ფიქრი, მომავალში თავისი საქმიანობის განვითარების გზებზე. მსხვილი კომპანიები, რომლებსაც გააჩნდათ საჰაერო ხაზების ფართო ქსელი, უფრო სტაბილურები გახდნენ, მუდმივად ცვალებადი საბაზრო გარემოს გამო. მაგრამ ხშირად „გიგანტი“ ავიაკომპანიების მართვა რთული ხდებოდა.

გააცნობიერეს რა, გიგანტური ავიაკომპანიების, სტრუქტურის დადებითი და უარყოფითი თვისებები, მათ გადაწყვიტეს ინტეგრაციის გზით წასვლა. ზოგიერთი მსხვილი კომპანია, დაფუძნებული იყო ალიანსის კონცეფციაზე. ასე მაგალითად, დაახლოებით 50 წლის წინ, შვეიცარიამ, ნორვეგიამა და დანიამ, მას შემდეგ რაც გააცნობიერეს, რომ თანამშრომლობა უკეთესია ვიდრე კონკურენცია, ჩამოაყალიბეს ინტეგრირებული ავიაკომპანია- SAS, როგორც სამი ქვეყნის ნაციონალური გადამზიდავი.

IATA-ს მონაცემებით (International Air Transport Association-საჰაერო ტრანსპორტის საერთაშორისო ასოციაცია) საერთაშორისო ავიაკომპანიები არიან კომერციული პარტნიორები, რომელთაც გააჩნიათ შემდეგი ფორმები:

- ✓ გლობალური ალიანსები
- ✓ მარკეტინგული ალიანსები
- ✓ სტრატეგიული ალიანსები

სტრატეგიული ალიანსები ყურადღების ცენტრში მხოლოდ ბოლო წლებში მოექცნენ. მათ მნიშვნელოვანი გავლენა აქვთ საერთაშორისო საავიაციო ინდუსტრიის მომავალ სტრუქტურაზე. ამის მიზეზი არის ის, რომ დიდი ხნის განმავლობაში მხოლოდ ერთი ქვეყნის კომპანიებს შეეძლოთ გაერთიანება, ბოლო წლებში კი ეს ტენდენცია შეიცვალა, ახლა შესაძლებელია უკვე სხვადასხვა ქვეყნების ავიაკომპანიების გაერთიანებაც.

სტრატეგიული ალიანსები, ყურადღების ცენტრში, მხოლოდ ბოლო წლებში მოექცნენ. მათ მნიშვნელოვანი გავლენა აქვთ, საერთაშორისო საავიაციო ინდუსტრიის მომავალ სტრუქტურაზე. ამის მიზეზი, არის ის, რომ დიდი ხნის განმავლობაში, მხოლოდ ერთი ქვეყნის კომპანიებს შეეძლოთ გაერთიანება, ბოლო წლებში კი ეს ტენდენცია შეიცვალა, ახლა შესაძლებელია უკვე სხვადასხვა ქვეყნების ავიაკომპანიების გაერთიანებაც.

საავიაციო ტრანსპორტმა, ზენიტს, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ მიაღწია, როდესაც სახელმწიფოს ეროვნული უსაფრთხოება, მოითხოვდა საჰაერო ფლოტზე კონტროლს. ძალიან ბევრ ავიაკომპანიას არ შეეძლო კონკურენციის გაწევა და საჭიროებდნენ სახელმწიფო მხარდაჭერას.

მე-20 საუკუნის 80-იანი წლებისთვის, ნათელი გახდა, რომ შეუძლებელია ერთდროულად მიიღო სახელმწიფოს მოთხოვნის შესაბამისი შემოსავალი და ამასთანავე უზრუნველყო, მოსახლეობის შედარებით დაბალი ფენის, გადაყვანა წამგებიან ხაზებზე რეისების განხორციელებით.

სახელმწიფო საკუთრება, გახდა არაეფექტური, ამიტომ დაიწყო სახელმწიფო ავიაკომპანიების პრივატიზაცია. ზოგიერთი ავიაკომპანიას 100 %-იანი წილი გადაეცათ კერძო საკუთრებაში (British Airways, Air Canada, Japan Airlines, Air New Zealand), სხვებს კი მხოლოდ ნაწილი (KLM). ავიაკომპანიებმა შეწყვიტეს- სამთავრობო სუბსიდიებისა და კრედიტის დაბრუნების გარანტიით სარგებლობა.

ამ ტენდენციას, საერთაშორისო საჰაერო ტრანსპორტის განვითარებისთვის, ჰქონდა ძალიან სერიოზული შედეგები. განსაკუთრებით, შესამჩნევი გახდა ეს ტენდენცია მას შემდეგ, რაც დასავლეთ ევროპაში შეიქმნა საჰაერო ტრანსპორტის საერთო ბაზარი. 1957 წლის რომის ხელშეკრულებაში, რომლის საფუძველზეც შეიქმნა ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობა (EEC) და რომელიც შემდგომ გადაკეთდა ევროკავშირად (EU), განიხილებოდა ყველა წევრის უფლება, რომელთაც შეეძლოთ განეხორციელებინათ თავისი ბიზნესი მხოლოდ ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში. ეს პოზიცია გამყარებული იყო, ევროკავშირის საჰაერო ტრანსპორტის ლიბერალიზაციის „მესამე პაკეტში“. ავიაკომპანიების ნაციონალური მფლობელობის შესახებ კანონი შეიცვალა ახლით, - რომლის მიხედვითაც, ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ნებისმიერ მოქალაქეს, შეეძლო მფლობელობაში ჰქონოდა და ემართა ავიაკომპანია, რომელიც სხვა ქვეყანაში მდებარეობდა.

მიუხედავად იმისა, რომ ავიაკომპანიების ფლობა, ევროკავშირის სხვადასხვა ქვეყნებში სრულად მიღებულია, ჯერჯერობით არცერთი ქვეყნის მოქალაქეს, არ გააჩნია სრულ საკუთრებაში სხვა ქვეყანაში არსებული ავიაკომპანია. ასე, მაგალითად, ავიაკომპანია „Air France“ ფლობს „Iberia“-ს აქციების 50%-ს, „British Airways“-ს კი გააჩნია ფრანგული ავიაკომპანიის „TAT“-ის აქციების 49,9% და გერმანული ავიაკომპანიის „Deutsche Ba“-ს 49%.

ევროკავშირის საჰაერო ტრანსპორტის, „მესამე პაკეტის“ ლიბერალიზაციასთან შესაბამისად, „British Airways“-ს თეორიულად შეუძლია გახდეს ამ ავიაკომპანიების მფლობელი. თუმცა პრაქტიკულად მისი წილი უცხოურ ავიაკომპანიებში 50%-ს არ აღემატება. გერმანული ავიაკომპანია „Lufthansa“ ფლობს აქციების 50%-ს და ლუქსემბურგის ავიაკომპანიის „Luxair“-ის 13%-ს. SAS-ის ავიაკომპანია „British Midland“-ის 40%-ს ფლობს და ა.შ.

1996 წლის სექტემბერში, ახალი ზელანდიის ავიაკომპანია „Air New Zealand“-მა გააფორმა სტრატეგიული კავშირი- ავსტრალიის ავიაკომპანია „Ansett Australia“ - სთან, შეისყიდა

რა, ამ უკანასკნელის აქციების პაკეტის 50% (260 მილიონი დოლარის ღირებულებით). ამის შემდეგ, უკლენდის გადამზიდველს, საშუალება მიეცა პირველ რიგში შეეღწია ავსტრალიის ბაზარზე და მეორე, აქედან განეხორციელებინა ფრენები - აზიაში და შეექმნა ალიანსები აზიურ ავიაკომპანიებთან.

სტრატეგიული კავშირები, გადამზიდველის ავიახაზების გაფართოებას უზრუნველყოფს. ავიახაზების ქსელი, თვითმფრინავის პარკთან, ფრენის სიხშირესა და ფრენის უსაფთხოებასთან ერთად ავიაკომპანიის რესურსების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენს. აღნიშნული ფაქტორების, მარჯვედ დაგეგმვისას და შერწყმისას ავიაკომპანიის მოღვაწეობა და ფინანსური მდგომარეობა წარმატებული ხდება.

პარტნიორ ავიაკომპანიებს შორის, სტრატეგიული კავშირების შექმნის ეკონომიური უპირატესობა „სიდიდის ეკონომიკის“ და „გაქანების ეკონომიკის“ ცნებებით -კარგად აიხსნება.

„სიდიდის ეკონომიკა“ – დაკავშირებულია, საქმიანობის სხვადასხვა ხარჯების კუთრიწონის შემცირებასთან. კერძოდ:

- მიმდინარე ხარჯების (მოწყობილობების ექსპლუატაცია, ოპერატიული სტრუქტურის, სხვადასხვა სახის ადმინისტრაციული ზედნაშენისა და სამსახურის ხარჯების) შემცირება;
- მოწყობილობებისა და მასალების, დიდი პარტიის შედარებით დაბალ ფასებში შესყიდვა, არენდით აღება და წარმოება;
- სტანდარტიზაციის და რაციონალიზაციის ღონისძიებები და სხვა;

სიდიდის ეკონომიკის, როგორც მსხვილი, ისე საშუალო და მცირე კომპანიების მიერ გამოყენება ეფექტურია.

„გაქანების ეკონომიკა“ – დაკავშირებულია, მოთხოვნების პირველხარისხოვანი მომსახურების სერვისის მეშვეობით, მზგავრების ნაკადის მოზიდვასთან. კერძოდ:

- სრული სამარშრუტო უზრუნველყოფა (დანიშნულების პუნქტების, დანიშნულების აეროპორტების ფართო არჩევანი და რეისების ოპტიმალური შესრულება);
- მგზავრობის დროის რაციონალიზაცია (ფრენის ოპტიმალური განრიგი, ერთჯერადი დაჯავშნა, ერთჯერადი სწრაფი რეგისტრაცია);
- მგზავრობის საერთო ღირებულების შემცირება. სამგზავრო გადაზიდვების, ტარიფების სისტემა, ისეთნაირად არის აგებული, რომ ერთიანი ტრანსფერული ავიაბილეთის ღირებულება, ყოველთვის ნაკლებია ვიდრე ამ მარშრუტის ცალკეული უბნების ჯამური საფასური. ამის გარდა, მცირდება ან საერთოდ ქრება ის ზედნადები ხარჯები, რომლებიც წარმოიქმნება არახელსაყრელი პირობების შემდეგ. (აეროპორტებს შორის გადასვლის ტრანსპორტირების ხარჯები, მოლოდინის შედეგად წარმოშობების ხარჯები და სხვა);
- სამგზავრო სერვისის სრულყოფა (ალიანსის წევრი კომპანიების მიერ, ერთიანი ძალისხმევით, ამაღლებული მომსახურების დონე, როგორც აეროპირტში ისე ფრენის დროს და სხვა);

სკანდინავიის ავიაკომპანია SAS-ის მონაცემებით, 1990 წლის აპრილში, მისი რეისებით მგზავრობის გადაყვანის მოცულობა შენევიდან კოპენჰაგენში და სტოკჰოლმში იყო წინა წელთან შედარებით 72%-ით უფრო მაღალი. ასეთ ზრდას SAS ხსნის Swissair-თან კავშირის ეფექტურობით, რომელიც დაიღო ხსენებულ ზრდამდე რამოდენიმე თვით ადრე.

ჩემი აზრით, „სიდიდს ეკონომიკა“- ხარჯების, ხოლო „გაქანების ეკონომიკა“ - შემოსავლების გაზრდის შესაძლებლობას იძლევა. ეს კი საშუალებას აძლევს ავიაკომპანიას, მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესების ფონზე, მომსახურების ტარიფები შეამციროს, რაც მგზავრთა რაოდენობის ზრდის პირდაპირპროპორციულია.

ალიანსი -ავიაკომპანიას კარგ საშუალებას აძლევს, უცხო სახელმწიფოს ავიაბაზარზე მოქმედი, მომაწესრიგებელი (ხშირად აშკარად პროტექციონისტული) მექანიზმების

გვერდის ავლით, ამ სახელმწიფოს გადამზიდველებთან სტრატეგიული კავშირის შექმნის საშუალებით, მის ბაზარზე შეაღწიოს. ამის კარგი მაგალითებია- ისეთი ავიაკომპანიები, როგორცაა British Airways – United Airlines, SAS – Texas Air; Alitalia – United Airlines, რომელთა მთავარი მიზანია, ევროპული ავიაკომპანიების მიერ, აშშ-ს ბაზრის პროტექციონისტური რეგულირების მექანიზმების გვერდის აქცევა და მის ბაზარზე შეღწევა.

2.2. Low Cost ალიანსები.

ბიუჯეტური ავიაკომპანია - ავიაკომპანია, რომელიც მგზავრს სთავაზობს დაბალ ტარიფს სამგზავრო გადაზიდვებზე, იმ მომსახურებაზე უარის სანაცვლოდ, რომელსაც ისინი ტრადიციულად საჰაერო ტრანსპორტის სარგებლობით ღებულობენ.

Low cost ალიანსები -საკმაოდ ახალი ცნება ავიაციაში.

U-FLY ალიანსი -

U-FLY Alliance არის low cost გადამზიდავი ავიაკომპანიებისგან შედგარი ალიანსი, რომელიც დაარსდა 2016 წლის იანვარში, ავიაკომპანიების HK Express, Lucky Air, Urumqi Air და West Air მიერ. ალიანსი გეგმავს შექმნას იაფი ქსელი და უზრუნველყოს მგზავრი მოქნილი და ხელმისაწვდომი მომსახურებით. როგორც მსოფლიოში პირველი ლოუ კოსტ ალიანსი, U-FLY გეგმავს გაფართოებას. 2016 წლის ივლისში, კორეული დაბალ ბიუჯეტური ავიაკომპანია Eastar Jet გახდა პირველი არა ჩინური წევრი. U-Fly- მა განაცხადა, რომ იგი ღიაა ყველა ავიაკომპანიებისათვის და არა მხოლოდ დაბალ ბიუჯეტური ავიაკომპანიებისათვის. ამჟამინდელ წევრებთან ერთად U-FLY Alliance სთავაზობს 197 მიმართულებისაგან შემდგარ ქსელს, რომელიც შედგება 116 თვითმგრინავისაგან. U-FLY გეგმავს გააუმჯობესოს დაჯავშნის სისტემა და აეროპორტის პროცედურები, რათა ხელი შეუწყოს ტრანსფერულ ფრენებს ავიაკომპანიებს-ალიანსის წევრებს შორის.

Value Alliance ჩამოყალიბდა 2016 წელს მაისში. მსოფლიოში მეორე ალიანსია ([U-FLY Alliance](#) შემდეგ), რომელიც შედგებოდა მხოლოდ low-cost ავიაკომპანიებისგან. თუმცა, ეს არის პირველი პან-რეგიონალური ალიანსი. იგი შედგება ექვსი აზიური ავიაკომპანიებისგან: Cebu Pacific, Cebgo, Jeju Air, Nok Air, NokScoot და Scoot.

Value ალიანსი არის მეოთხე უმსხვილესი საავიაციო ალიანსი მგზავრების, ფრენების, მიმართულებების, გაერთიანებული ფლოტისა და მონაწილეების რაოდენობის მიხედვით. ალიანსი იქნა დაფუძნებული 2016 წლის 16 მაისს აზია-წყნარი ოკეანის 8 ავიაკომპანიის მიერ. ალიანსი მგზავრებს აძლევს რეისის დაჯავშნის საშუალებას ყველა რვა გადამზიდველთან, თითოეული პარტნიორის ვებსაიტის საშუალებით. კომბინირებული გადამზიდველები ერთობლივად ემსახურებიან 160-ზე მეტ მიმართულებას, ძირითადად , აზიის და წყნარი ოკეანის რეგიონში, სულ 176 თვითმფრინავის პარკით და მგზავრთ ნაკადის ბრუნვადობა 47 მილიონამდე შეადგენს.

Value ალიანსის წევრები 2019 წლის მარტის მონაცემები

Cebu Pacific	ფილიფინები
Cebgo	ფილიფინები
Jeju Air	სამხრეთ-კორეა
Nok Air	ტაილანდი
NokScoot	ტაილანდი

Scoot	სინგაპური
-----------------------	-----------



საბაზრო წილის მიხედვით, ალიანსის ღირებულება შეადგენს 1,3% მთლიანი ადგილების რაოდენობას. ამჟამად ალიანსში შედის აზიის რეგიონის მასშტაბით შვიდი წევრი (+vanilla air). 2017 წელს ალიანსის პოტენციალი შეადგენდა 92 მილიონზე მეტ ადგილს, მოიცავს 30 ქვეყანას, 183 აეროპორტს. ამჟამად, 951 თვითმფრინავია ექსპლუატაციაში

GLOBAL ALLIANCES



year of membership

year of membership

16 ...

7
member
airlines

- 5J Cebu Pacific
- 7C JEJU air
- DD Nok Air
- TT Tigerair (AU)
- TR Scoot
- JW Vanilla Air
- XW NokScoot

... **16**

5
member
airlines

- 8I Lucky Air
- PN West Air
- UO HK Express
- ZE Eastar Jet
- UQ Urumqi Air

AIRBUS

89 

A320

 64

8 

A330

 2

BOEING

54 

737

 63

3 

777

16 

787

+ 10 Other

Source: CAPA – Centre for Aviation, Aircraft Images: www.shipbucket.com

დღეს დღეობით, მსოფლიოში არსებობს, სამი ძირითადი საავიაციო ალიანსი. ეს საავიაციო ალიანსები არიან: Star Alliance, SkyTeam და Oneworld. განვიხილოთ თითოეული ალიანსის ისტორია და ამოცანები ცალ-ცალკე.

1997 წლის 14 მაისს, ოფიციალურად ჩამოყალიბებული იქნა Star Alliance-სი ხუთი უმსხვილესი ავიაკომპანიის მიერ-[Air Canada](#), [Lufthansa](#), [Scandinavian Airlines](#), [Thai Airways International](#) და [United Airlines](#). ამჟამად ალიანსი შედგება 27 ავიაკომპანიისგან. 2012 წლის მონაცემებით მგზავრთნაკადის ბრუნვა იყო 678,5 მილიონი ადამიანი. ალიანსის წილი მსოფლიო გადაზიდვების მოცულობაში შეადგენს 25 %. შტაბ-ბინა მდებარეობს ფრანკფურტში(გერმანიაში).

1997 წლის 25 ოქტომბერს, Star Alliance-ის ახალი წევრი „Varig Brazillian Airlines” გახდა. 6 ავიაგადამზიდავის გაერთიანებამ გამოიწვია, მსოფლიოს ისტორიაში ყველაზე ძლიერი ალიანსის შექმნა, კომერციულ ავიაციაში, რომელსაც გააჩნია ყველაზე ფართო დაფარვა, ექვსივე კონტინენტზე. Star Alliance - მსოფლიოში უდიდეს და საუკეთესო ალიანსს წარმოადგენს.

2004 წლიდან, Star Alliance-მა დაიწყო თავისი წევრების დაყოფა, სრულუფლებიან და რეგიონალურ წევრებად. სანამ ავიაკომპანია რეგიონალური წევრი გახდებოდა, მას უნდა მოეპოვებინა, სრულუფლებიანი წევრის მხარდაჭერა. თავდაპირველად, რეგიონალური წევრები გახდნენ Adria Airways და Croatia Airlines (Luftansa-ს დახმარებით), ასევე BLUE 1 (SAS-ის დახმარებით). საბოლოო ჯამში ეს სამი ავიაკომპანია ალიანსის სრულუფლებიანი წევრი გახდა. რეგიონალურ წევრებს მოიხსენიებენ როგორც შვილობილ ავიაკომპანიებს (რომლებიც მიეკუთვნებიან ან სახელშეკრულებლო ურთიერთობაში არიან Star Alliance-ს წევრებთან), რომლებიც რეისების განსახორციელებლად იყენებენ „მშობელი“ ავიაკომპანიების კოდებს. ყოველდღიურად, ალიანსის ავიაკომპანიების თვითმფრინავებით, სრულდება 21 100 რეგულარული რეისი 195 ქვეყანაში არსებული 1329 აეროპორტის მეშვეობით. 2012 წლისთვის Star Alliance-ს

ავიაკომპანიების მგზავრთბრუნვამ 678,5 მლნ ადამიანი შეადგინა, დღითი დღე კი ეს მაჩვენებლები უფრო და უფრო იზრდება.

სტარ ალიანსის კორპორატიული ღირებულებები:

ბრწყინვალება-ალიანსი ცდილობს იყოს საუკეთესო პროფესიონალი თავის საქმიანობაში
ლიდერობა და ინოვაციები - ალიანსი მიისწრაფვის იყოს პროგრესიული და ინოვაციური თავის სამუშაოში, რათა მოიპოვოს ლიდერობა საავიაციო ინდუსტრიაში

ღიაობა, ნდობა და პატივისცემა - სტარ ალიანსი მზად არის იმუშაოს ისეთ გარემოში, რომელიც ხელს უწყობს პატიოსან და კონსტრუქციულ კომუნიკაციას. ალიანსი მიზნად ისახავს შექმნას მნიშვნელოვანი სამუშაო ადგილი, რომელიც ხელს უწყობს მაღალ ეთიკურ სტანდარტებს, სადაც ადგილი არ ექნება დისკრიმინაციას და შევიწროებას და სადაც თანამშრომლები თავიანთ საქმიანობით იამაყებენ და შესაბამის წახალისებას მიიღებენ

გუნდური მუშაობა - ალიანსი აღიარებს, რომ გუნდური მუშაობა მნიშვნელოვანია წარმატებისათვის და ცდილობს განვითაროს ისეთი სამუშაო ადგილი და გარემო, სადაც გაზიარებული იქნება თითო მომუშავე ადამიანების იდეები.

სტარ ალიანსის წევრები - United Airlines, Turkish Airlines, Thai Airways International, TAP Portugal, Swiss International Airways, Singapore Airlines, Shenzhen Airlines, Scandinavian Airlines System, Lufthansa, LOT, EVA Air, Ethiopian Airlines, EgyptAir, Croatia Airlines, Brussels Airlines, , Austrian Airlines, Asiana Airlines, All Nippon Airways, Air New Zealand, Air India, Air China, Air Canada, Aegean Airlines და ა.შ.

Sky team-სიდიდით მეორეა სტარ ალიანსის მერე. 2000 წლის 22 ივნისს, ოთხმა ავიაკომპანიამ, Aeromexico, Air france, Delta Air Lines და Korean Air ჩამოაყალიბეს Sky Team Alliance. 2006 წლიდან 14 აპრილიდან ალიანსის წევრი გახდა რუსული ავიაკომპანია აეროფლოტი - სკაი ტიმ გახდა პირველი მსოფლიო ალიანსი, რომელმაც მიიღო თავის შემადგენლობაში რუსული ავიაკომპანია.

ალიანსის წევრები არიან- აეროფლოტი, Aerolineas Argentinas, Aeromexico, Air Europa, Air France, Alitalia, China Airlines, China Eastern Airlines, China Southern Airlines, Czech Airlines, Delta Air Lines, Garuda Indonesia, Kenya Airways, KLM, Korean Air, Middle East Airlines, Saudia, Tarom, Vietnam Airlines, Xiamen Airlines.

ამჟამად, ალიანსში «Sky Team» შედის ევროპის, აზიის, აფრიკისა და ჩრდილოეთ ამერიკის 15 ავიაკომპანია და იკავებს 19% მსოფლიო ავიაგადაზიდვების ბაზარს. შტაბ-ბინა მდებარეობს ამსტერდამში

ONEWORLD - მესამე უმსხვილესი ალიანსია მსოფლიოში Star Alliance-სა და Sky Team-ის შემდეგ. ალიანსის წევრი ავიაკომპანიები გამოირჩევიან მომსახურების მაღალი ხარისხით, ბილეთების გაყიდვით, ლოიალურობის პროგრამებით, აეროპორტის ტერმინალების საერთო გამოყენებით, რაც ამცირებს დანახარჯებს და საშუალებას იძლევა მიიღონ უფრო მეტი გამოცდილება.

ONEWORLD შეიქმნა 1999 წელს და იყო პირველი ალიანსი, რომელიც იყენებს ცენტრალიზებული მართვის სისტემას. იგი იმართება მმართველი პარტნიორის მიერ, რომელიც ანგარიშს აბარებს, ალიანსის საბჭოს და რომელიც შედგება თითოეული ავიაკომპანიის ხელმძღვანელობისგან. საბჭოს თავმჯდომარეს არჩევენ როტაციის პრინციპით. ანგარიშს მმართველ პარტნიორს აბარებენ შემდეგი განყოფილების ხელმძღვანელები: კომერციული განყოფილება, IT, PR, აეროპორტის სამმართველო და ა.შ. შტაბ-ბინა მდებარეობს ნიუ-იორკში. ალიანსის წევრი ავიაკომპანიები ასევე იყენებენ, ერთიანი მუშაობის პრინციპებს, რამდენადაც ეს შესაძლებელია, ახორციელებენ ერთნაირ პოლიტიკას და იყენებენ ერთნაირ პროცედურებს, თანამშრომლობენ ტექნოლოგიურ სფეროში. 2013 წელს Skytrax Research-მა ONEWORLD მსოფლიოში საუკეთესო საავიაციო ალიანსად დაასახელა. მისი წევრი ავიაკომპანიებია: Air Berlin, American Airlines, British Airways, Cathay Pacific, Finnair, Iberia, Japan Airlines, Latam Chile, Malaysia Airlines, Qantas Airways, Qatar Airways, Royal Jordanian, S7 Airlines, Srilankan Airlines, Latam Brasil.

შვილობილი კომპანიები: Niki, American Eagle, Americanconnection, US Airways, BA CityFlyer, British Airways Limited, Comair, OpenSkies, Sun Air, Dragonair, Air Nostrum, Iberia

Express, Jal Express, J-Air, Japan Transocean Air, LAN Argentina, LAN Colombia, LAN Ecuador, LAN Peru, LAN Express, QantasLink, JetConnect.

დღესდღეობით, OneWorld-ის წევრი ავიაკომპანიები ახორციელებენ ფრენებს 152 ქვეყანაში 992 მიმართულებით და გადაყავთ დაახლოებით 506,9 მლნ მგზავრი. ალიანსის ფლოტი შედგება 3324 თვითმფრინავისგან.



Air Berlin	Aeroflot	Adria Airways
American Eagle	Aeromexico	Air Canada

British Airways	Air Europa	Air Canada Rouge
BA CityFlyer	Air France	Air China
Comair	Alitalia	Dalian Airlines
OpenSkies	Alitalia CityLiner	Air India
Sun-Air	China Airlines	Air India Regional
Cathay Pacific	Mandarin Airlines	Air New Zealand
Cathay Dragon	China Eastern Airlines	Air New Zealand

განვიხილოთ რამოდენიმე ცნობილი ალიანსის პრივილეგიები:

- **Star Alliance** -

„Mile“-ს დაგროვებისა და რეალიზაციის შესაძლებლობა, მიუხედავად იმისა, თუ რომელი ალიანსის წევრი, ავიაკომპანიის მომსახურებით სარგებლობს ის (Frequent Flier Program); მგზავრებს, რომელთაც შეიძინეს, პირველი ან ბიზნეს კლასის ბილეთები, შეუძლიათ, თავის რეისს დაელოდონ მოსაცდელ დარბაზში, რომელიც გამოირჩევა კომფორტითა და მომსახურების მაღალი დონით. ამ დარბაზებით სარგებლობა შეუძლია, ალიანსში მონაწილე, ავიაკომპანიის კლიენტებს, რომლებიც აგროვებენ ბონუსებს, შეთავაზებულს- ელიტის დონის - პროგრამების მიერ.

კომპანიები, გაწევრიანებულები Star Alliance-ში, ყურადღებით ამუშავებენ და ადგენენ რეისების განრიგს. რათა მგზავრებმა, რომელთაც უწევთ გადაჯდომა, დახარჯონ რაც შეიძლება ნაკლები დრო - შემდეგი რეისის ლოდინში. იმ შემთხვევაში, თუ ალიანსის კლიენტი, მოფრინავს ტრანზიტით და მისი რეისი აგვიანებს, Star Alliance-ის თანამშრომლები ხვდებიან და აცილებენ მგზავრს შემდეგ თვითმფრინავზე (ეს მომსახურება მოქმედებს ბევრ აეროპორტში, მაგრამ არა ყველგან).

შემუშავებულია, სპეციალური ტარიფების პროგრამა, მთელი მსოფლიოს გარშემო ფრენებზე, რომელიც სრულდება Star Alliance-ის წევრების მიერ. სპეციალური ტარიფები შემოღებულია შემდეგი წინადადებების მიხედვით „Round the World“, “Circle Asia”, “Circle Pacific” და “Africa Airpass”;

ალიანსის წევრები თანამშრომლობენ მუდმივად, რათა გაუზიარონ ერთმანეთს გამოცდილება და გააუმჯობესონ მომსახურების ხარისხი.

- **Sky Team** -

პირველი ან ბიზნეს კლასის, მგზავრებს, შეუძლიათ ისარგებლონ - მოსაცდელი დარბაზების მომსახურებით, მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში. ამასთან ერთად, მათ უფლება აქვთ მიიყვანონ კიდევ ერთი ადამიანი, თუ მგზავრი ფლობს Sky Team-ის „Elite“ ბარათს (Elite Plus), ის იღებს უპირატესობას ჩაჯდომაზე, რეგისტრაციაზე, ასევე პრივილეგიას დამატებითი ბარგის შეტანაზე.

კომპანიები ყურადღებას აქცევენ რეისების განრიგს, რათა მაქსიმალურად შეამცირონ შემდეგი რეისის ლოდინის დრო მგზავრებისთვის, რომლებიც მოგზაურობენ გადაჯდომით.

თუ მგზავრის დაგვიანებაში ავიაკომპანიაა დამნაშავე, ამ შემთხვევაში Sky Team-ის თანამშრომლები არჩვენ ბილეთს შესაბამის რეისზე, უზრუნველყოფენ უფასო კვებას, აუცილებლობის შემთხვევაში კი-სასტუმროს ნომერსაც. ალიანსის წევრ ავიაკომპანიებს გააჩნია სპეციალური ტარიფები მთელი მსოფლიოს გარშემო მოგზაურობის შემთხვევაში „Round the World“, „America Pass“, „Europe Pass“ და „Asia Pass“.

- OneWorld -

Emerald” და “Sapphire”-ს ბონუს ბარათის - ფლობის შემთხვევაში, მგზავრებს შეუძლიათ ისარგებლონ მოსაცდელი დარბაზით. ზოგიერთ აეროპორტში კი, მათ უშვებენ Premium Lounge-ში. ბონუს ბარათებზე ხელმისაწვდომობა, მგზავრს, საშუალებას აძლევს ისარგებლოს პრიორიტეტით - ჩასხდომის, რეგისტრაციის და დამატებითი ბარგის შეტანის დროს.

ავიაკომპანიები, ყურადღებით ადგენენ - რეისების განრიგს, მგზავრებისთვის მაქსიმალური კომფორტისა და დროის მინიმალური დანახრახების მიზნით, რომელთაც უწევთ გადაჯდომა.

OneWorld-ის ყველა გადამზიდავი, აძლევს ყველა მგზავრს შესაძლებლობას, დააგროვოს „Mile“ და გამოიყენოს მსოფლიოს გარშემო სამოგზაუროდ („Visit Africa“, „Visit Europa“, „Global Explorer“) შემუშავებულია სპეციალური ტარიფები.

თითოეული ალიანსის პროგრამას, გააჩნია, როგორც მსგავსი პოზიციები, ასევე გარკვეული განსხვავებებიც. თუმცა, მთავარი დასკვნა, რომელიც შეიძლება გამოიტანოს პოტენციურმა/მიმდინარე კლიენტმა, ზემოთ ხსენებულიდან, არის შემდეგი: აუცილებლად უნდა შეაჩეროს თავისი არჩევანი ერთ-ერთ საავიაციო ალიანსზე, რადგან ამ შემთხვევაში მას შეუძლია დააგროვოს -„Mile“, მიიღოს ფასდაკლებები და ისარგებლოს რეგულარული მომხმარებლის უპირატესობებით.

Skytrax-ი - ყოველწლიურად ატარებს გამოკითხვას მსოფლიოში საუკეთესო ავიაკომპანიების გამოსავლენად. 2015 წელს, პარიზში შედგა Skytrax-ის დაჯილდოვება და დასახელდა 10 საუკეთესო ავიაკომპანია მსოფლიოში. „WorldAirline Awards“-მა 9 თვის განმავლობაში გამოკითხა 20 მილიონი მგზავრი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში.

ტოპ-10 საუკეთესო ავიაკომპანია-2019 წელი

1. Singapore Airlines
2. Air New Zealand
3. Qantas
4. Qatar Airways
5. Virgin Australia
6. Emirates
7. All Nippon Airways
8. EVA Air
9. Cathay Pacific
10. Japan Airlines.

2.2 Low Cost ალიანსები.

ბიუჯეტური ავიაკომპანია - ავიაკომპანია, რომელიც მგზავრს სთავაზობს დაბალ ტარიფს სამგზავრო გადაზიდვებზე იმ მომსახურებაზე უარის სანაცვლოდ, რომელსაც ისინი ტრადიციულად საჰაერო ტრანსპორტის სარგებლობით ღებულობენ.

Low cost ალიანსები საკმაოდ ახალი ცნება ავიაციაში.

U-FLY ალიანსი

U-FLY Alliance არის low cost გადამზიდავი ავიაკომპანიებისგან შედგარი ალიანსი, რომელიც დაარსდა 2016 წლის იანვარში ავიაკომპანიების HK Express, Lucky Air, Urumqi Air და West Air მიერ. ალიანსი გეგმავს შექმნას იაფი ქსელი და უზრუნველყოს მგზავრი მოქნილი და ხელმისაწვდომი მომსახურებით. როგორც მსოფლიოში პირველი ლოუ კოსტ ალიანსი, U-FLY გეგმავს გაფართოებას. 2016 წლის ივლისში, კორეული დაბალ ბიუჯეტური ავიაკომპანია Eastar Jet გახდა პირველი არა ჩინური წევრი. U-Fly- მა განაცხადა, რომ იგი ღიაა ყველა ავიაკომპანიებისათვის და არა მხოლოდ დაბალ ბიუჯეტური ავიაკომპანიებისათვის. ამჟამინდელ წევრებთან ერთად U-FLY Alliance სთავაზობს 197 მიმართულებისაგან შემდგარ ქსელს, რომელიც შედგება 116 თვითმგრინავისაგან. U-FLY გეგმავს გააუმჯობესოს დაჯავშნის სისტემა და აეროპორტის პროცედურები, რათა ხელი შეუწყოს ტრანსფერულ ფრენებს ავიაკომპანიებს-ალიანსის წევრებს შორის.

Value Alliance ჩამოყალიბდა 2016 წელს მაისში. მსოფლიოში მეორე ალიანსია (U-FLY Alliance შემდეგ), რომელიც შედგებოდა მხოლოდ low-cost ავიაკომპანიებისგან. თუმცა, ეს არის პირველი პან-რეგიონალური ალიანსი. იგი შედგება ექვსი აზიური ავიაკომპანიებისგან: Cebu Pacific, Cebgo, Jeju Air, Nok Air, NokScoot და Scoot.

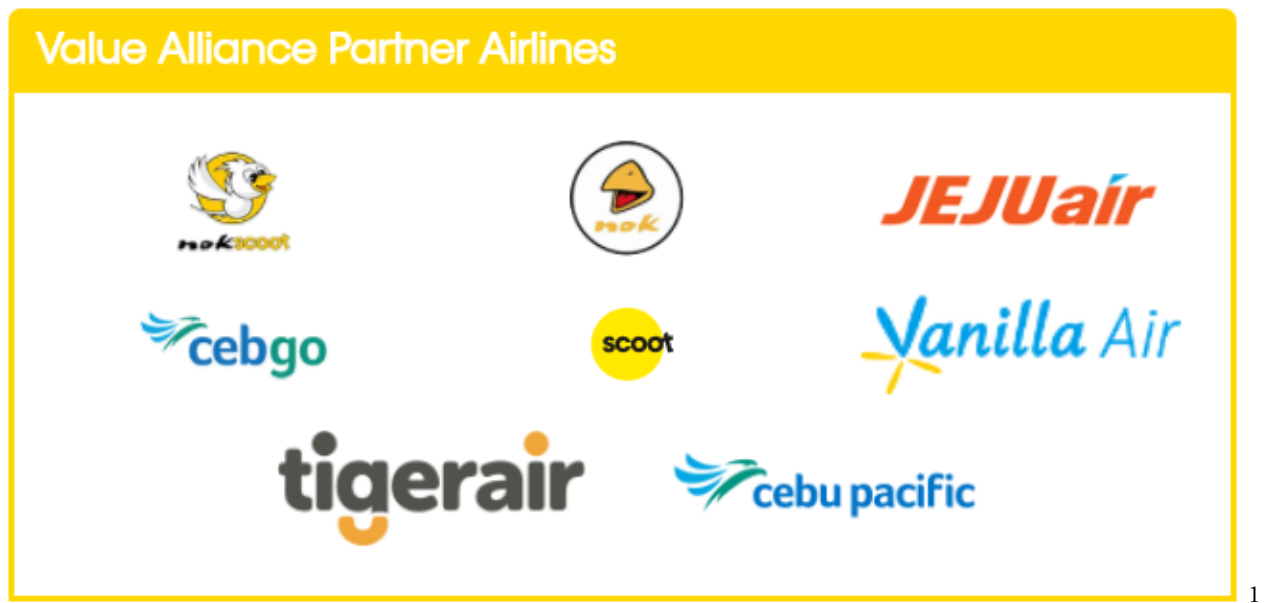
Value ალიანსი არის მეოთხე უმსხვილესი საავიაციო ალიანსი მგზავრების, ფრენების, მიმართულებების, გაერთიანებული ფლოტისა და მონაწილეების რაოდენობის მიხედვით. ალიანსი იქნა დაფუძნებული 2016 წლის 16 მაისს აზია-წყნარი ოკეანის 8 ავიაკომპანიის მიერ. ალიანსი მგზავრებს აძლევს რეისის დაჯავშნის საშუალებას ყველა რვა გადამზიდველთან, თითოეული პარტნიორის ვებსაიტის საშუალებით. კომბინირებული გადამზიდველები ერთობლივად ემსახურებიან 160-ზე მეტ მიმართულებას, ძირითადად , აზიის და წყნარი ოკეანის რეგიონში, სულ 176 თვითმფრინავის პარკით და მგზავრთ ნაკადის ბრუნვადობა 47 მილიონამდე შეადგენს.

Value ალიანსის წევრები 2019 წლის მარტის მონაცემები⁷

ცხრ 3

<u>Cebu Pacific</u>	ფილიპინები
<u>Cebgo</u>	ფილიპინები
<u>Jeju Air</u>	სამხრეთ-კორეა

<u>Nok Air</u>	ტაილანდი
<u>NokScoot</u>	ტაილანდი
<u>Scoot</u>	სინგაპური



საბაზრო წილის მიხედვით, ალიანსის ღირებულება შეადგენს 1,3% მთლიანი ადგილების რაოდენობას. ამჟამად ალიანსში შედის აზიის რეგიონის მასშტაბით შვიდი წევრი (+vanilla air). 2017 წელს ალიანსის პოტენციალი შეადგენდა 92 მილიონზე მეტ ადგილს, მოიცავს 30 ქვეყანას, 183 აეროპორტს. ამჟამად, 951 თვითმფრინავია ექსპლუატაციაში

⁷ <https://cariverga.com/three-little-known-airline-alliances/>

GLOBAL ALLIANCES



year of membership

year of membership

16 ■■■

7
member airlines

- 5J Cebu Pacific
- 7C JEJU air
- DD Nok Air
- TT Tigerair (AU)
- TR Scoot
- JW Vanilla Air
- XW NokScoot

■■■ **16**

5
member airlines

- 8I Lucky Air
- PN West Air
- UO HK Express
- ZE Eastar Jet
- UQ Urumqi Air

AIRBUS



Source: CAPA – Centre for Aviation, Aircraft Images: www.shipbucket.com

2

⁸<https://blueswandaily.com/global-alliance-review-value-alliance-u-fly-alliance/>

2.3 ავიაკომპანიის საბონუსე პროგრამები.

ავიაკომპანიის, საბონუსე პროგრამა - (Frequent Flyer Program) - არის, ავიაკომპანიის მომხმარებლებისთვის ლოიალურობის პროგრამა, რაც ხელს უწყობს წახალისებას იმ მომხმარებლებისა, რომლებიც ხშირად დაფრინავენ ამ ავიაკომპანიის მომსახურებით. თანამედროვე პროგრამებით, მონაწილის პირადი ანგარიში ივსება ყოველ ფრენაზე ბილეთისა და მანძილის პროპორციულად. ყოველ შესრულებულ ფრენაზე, პროგრამის მონაწილეს ერიცხება პრემიალური ქულები ან “mile”, გადაყვანის კლასისა და ფრენის მანძილის გათვალისწინებით. საკმარისი რაოდენობის ქულების ან- “mile“-ს შეგროვების შემდეგ, პროგრამის მონაწილეს შეუძლია ეს ქულები გადაცვალოს უფასო ფრენაზე ან მომსახურების კლასის ასამაღლებლად (მაგალითად, ეკონომ კლასიდან ბიზნეს კლასზე). ეს პროგრამა აძლევს საშუალებას მოიზიდოს და შეინარჩუნოს აქტიური და მომგებიანი (შემოსავლიანი) მომხმარებელი, ასევე ჩამოაყალიბოს სტაბილური კავშირი მგზავრსა და ავიაკომპანიას შორის.

განვიხილოთ საბონუსე პროგრამების მაგალითები

Qatar Airways აქვს პროგრამა Privilege Club, რომლის დანიშნულება მადლობის მიშნად წახალისოს მგზავრები, რომლებიც ერთგულად სარგებლობენ ავიაკომპანიის ყველა სერვისით. გათვალისწინებული აქვთ ბონუს კარტა, სადაც შესულია ავიამგზავრის ყველა მონაცემები, ნაფრენი საათების ჩათვლით, რაც გარკვეულ სიტუაციში შეღავათებსაც იმსახურებს.

SKYPASS (KOREAN AIR) - SkyPass – რომლის ლოზუნგია «ფანტაზიის მიღმა», Korean Air-ის(სამხრეთ კორეის გადამზიდავი ავიაკომპანია) საბონუსე პროგრამა.ალიანსის პროგრამა-SkyTeam.ელიტის სტატუსის მისაღებად წაყენებული მოთხოვნები: 50,000 მილები ან 40 ფრენა Korean Air-ის გამოყენებით ყოველ წელს.

SkyPass საშუალებას აძლევს დაარეგისტროს ოჯახური ანგარიში,პროგრამას ჰყავს ბევრი პარტნიორი-ავიაკომპანია,რომელიც უშუალოდ არ არის sky team ალიანსის წევრი-Alaska Airlines, Emirates, Etihad Airways, Hawaiian Airlines, and Japan Airlines).

MILES&SMILES (TURKISH AIRLINES)

Turkish Airlines - თურქეთის მთავარი გადამზიდავი ავიაკომპანიაა - სიდიდით იკავებს მეოთხე ადგილს მსოფლიოში. Turkish Airlines - საბონუსე პროგრამა არის - Miles&Smiles, რომელიც სთავაზობს, თავის მომხმარებლებს, ბევრ უპირატესობას, როგორც არის წახალისების ბილეთი, დამატებითი ბარგის ქონის საშუალება. რამდენად ხშირად დაფრინავ Turkish Airlines-თან და იყენებენ ყველა უპირატესობას რომელიც შეთავაზებულია ამ პროგრამის ფარგლებში, შეგიძლია დააგროვო მილები იმისათვის, რომ ფრენა იყოს მაქსიმალურად კომფორტული. ალიანსის პროგრამა - Star Alliance. - ადვილია გამოსაყენებლად, ელიტურ მომხმარებლებს აქვთ წვდომა ოჯახური პროგრამისათვის, ელიტურ სტატუსს აქვს ვადა 2 წელი.

SINGAPOURE AIRLINES

სპეციალური საბონუსე პროგრამის ფარგლებში, სინგაპურის ავიახაზები, თავიანთ მომხმარებლებს სთავაზობენ შემდეგი სახის მომსახურებას - ბილეთის დაბრუნების შემთხვევაში ანაზღაურებენ 100% დახარჯულ თანხას, რამდენიმე თვით ადრე დაჯავშნულ ბილეთებზე, კომპანიას აქვს დაწესებული სპეციალური ფასდაკლება.

Hawaiian Miles -ეს არის hawaiian airlines-ის საბონუსე პროგრამა,რომლის საშუალებით მომხმარებლები აგროვებენ მილებს იმის მიხედვით, თუ რამდენად ხშირად აქვთ

ფრენა, იღებენ მილებს ყოველდღიური შესყიდვების დროს, აძლევენ დაგროვილ მილებს საკუთარ მეგობრებს და ოჯახს.

Delta Sky Miles-პროგრამაში რეგისტრაცია უფასოა, უსაზღვროა მილების რაოდენობა, მოგზაურობის დროს ამ მილების გამოყენება შესაძლოა 1000ზე მეტი დანიშნულების პუნქტებში.

2019 წლის მონაცემით ავიაკომპანიების ერთგულების პროგრამების სია

1. Delta SkyMiles
2. United Airlines – Mileage Plan
3. JetBlue Airways – TrueBlue
4. Southwest Airlines – Rapid Rewards
5. Hawaiian Airlines – HawaiianMiles

2.3 ალიანსების მნიშვნელობა ქართული ავიაკომპანიებისათვის.

საქართველოს, გეოგრაფიული თვალსაზრისით, გააჩნია, დიდი სტრატეგიული მნიშვნელობა - ჩვენი ქვეყანა, წარმოადგენს ძალზედ ხელსაყრელ კვანძს ევროპასა და აზიას შორის. გეოგრაფიული მდებარეობის ფაქტორი კი, ავიაკომპანიის საქმიანობის ის შემადგენელი ნაწილია, რომელიც მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს მოღვაწეობის წარმატებულობას. საქართველოს ადგილმდებარეობა იძლევა იმის კარგ საშუალებას, რომ მისმა გადამზიდველებმა შეაღწიონ და აითვისონ, როგორც ევროპის, ასევე აზიის ავიაგადაზიდვების ბაზრები. ამ მნიშვნელოვანი უპირატესობის სრული გამოყენების

შემთხვევაში, საქართველოს სამოქალაქო ავიაციას, საშუალება ექნებოდა, განეხილათ, თავისი საქმიანობა მართლაც, შესაშური გაქანებით.

თუმცა, ჩვენი აზრით, არსებობს, მხოლოდ ოთხი უმთავრესი მნიშვნელობის ფაქტორი, რომლებიც არ იძლევიან იმის საშუალებას, რომ საქართველომ აამოქმედოს ის ბერკეტები, რომელთა მეშვეობითაც, შესაძლებელია, ავიაციის, როგორც ყველაზე ეფექტური სატრანსპორტო საშუალების, რეალური ათვისება.

ეს ფაქტორებია:

1. მთავრობის მეტ-ნაკლებად პასიურობა, სამოქალაქო ავიაციის აღორძინების განხორციელებისათვის.
2. ეკონომიკური კრიზისი (როგორც ქვეყანაში, ასევე თვით ავიაკომპანიაში).
3. მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის დაბალი დონე.
4. საქართველოში უცხოური ავიაკომპანიების გაბატონებული მუშაობა.

თუმცა, ამასთან ერთად, უნდა აღინიშნოს, რომ უკანასკნელი რამდენიმე წლის განმავლობაში, აშკარად იგრძნობა, საქართველოს ავიაციის გამოღვიძება. ჩვენს ქვეყანას, საქმიანი ვიზიტით სტუმრობდნენ, ICAO-ს წარმომადგენლები, რომლებმაც, თავისი ვიზიტის განმავლობაში, გააცნეს საქართველოს საჰაერო ტრანსპორტის დეპარტამენტს საქართველოს განვითარების გენერალური გეგმა, რომლის განსახორციელებლად, როგორც ჩვენთვის არის ცნობილი, მიმდინარეობს ინტენსიური მუშაობა.

მოვლენების ასეთი განვითარების შემდეგ, ისეთი ადგილმდებარეობის ქვეყნის ავიაკომპანიებისათვის, როგორც საქართველოა, ძალზედ ხელსაყრელი იქნებოდა უცხოელ (აზიის და ევროპის) გადამზიდველებთან ალიანსის შექმნა, რომლებიც მინიჭებდნენ ქართულ ავიაკომპანიებს შემდეგ ძირითად უპირატესობებს:

1. ევროპისა და აზიის ავიაგადაზიდვების ბაზრებზე პოზიციების ჩაჭიდება და გამყარება.
2. სიდიდის ეკონომიკა და გაქანების ეკონომიკა.

3. საქმიანობის საერთაშორისო კომერციული სტანდარტების (დონის) ათვისება და გამოყენება.

4. უცხოური გადამზიდველების დახმარებით ტექნიკური აღჭურვილობის და სხვადასხვა ტექნოლოგიების (ძირითადად სააეროპორტო) სრულყოფა.

ამ პუნქტებიდან ჩანს, რომ საქართველოს სამოქალაქო ავიაციის აღორძინების განხორციელებისას, მისი პროგრესული წინსვლის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილი იქნება უცხოურ ავიაკომპანიებთან სტრატეგიული კავშირების შექმნა, რომელიც უზრუნველყოფს ქართული გადამზიდველების საქმიანობის ხელსაყრელ და მნიშვნელოვან გაფართოებას. პირველი რაზმეც აქცენტი უნდა გააკეთოს ქართულმა ავიაკომპანიამ ეს რეგიონალურ ბაზარზე გასვლა არის. კავშირების გაფართოების გარეშე ეროვნული გადამზიდები ვერ შეძლებენ ფუნქციონირებას. თანამედროვე მსოფლიო ბაზრის ერთ-ერთი მოთხოვნა იმაში მდგომარეობს, რომ მომავალში კომპანიებისათვის მსოფლიო ინტეგრირება, ტექნიკურ-ეკონომიკური ბაზასთან ერთად, უფრო პერსპექტიური იქნება.

ცხრ 4 გადაყვანილ მგზავრთა რაოდენობა

რეგულარული და არარეგულარული რეისებით								
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
822,728	1,058,482	1,219,175	1,436,046	1,575,327	1,847,111	2,252,535	3,164,139	3,808,61

ევროპისა და აზიის ავიაგადამზიდებთან სტრატეგიული ალიანსების შექმნა ქართულ კომპანიებს საშუალებას მისცემს:

- 1)ევროპისა და აზიის რეგიონალურ ავიაზარებზე გავიდნენ;
 - 2)სულ უფრო და უფრო მეტი ქვეყნის კომპანიებთან დაამყარონ კავშირ–ურთიერთობები
 - 3)მოიზიდონ ინვესტიციები, რაც მათ დაეხმარებათ ტექნიკურ–ეკონომიკურ ბაზის გაუმჯობესებაში
 - 4)ქვეყანაში მოიზიდონ მგზავრები და შესაბამისად ტურისტები
 - 5)მსოფლიო სტანდარტების დონეზე აამაღლონ საფრენოსნო შემადგენლობისა და ტექ. მომსახურე პერსონალის კვალიფიკაციის დონე
 - 6)უსაფრთხო სახელმწიფო იმიჯი შეუქმნან ქვეყანას
 - 7)საქართველოს გავლით გაზარდონ ტრანსფერული და ტრანზიტული რეისების რაოდენობა
 - 8)გაანახლონ მოძველებული თვითმფრინავ – შვეულმფრენთა პარკი
 - 9)ბრონირების სისტემით, შექმნან, რეალიზაციის ეფექტური კომპიუტერული ქსელი
 - 10)კონკურენტუნარიანი გახადონ კომპანიები.
- ფრენების გაზრდა, საქართველოში, იმპულსი იქნება მთელი ავიაციის ინფრასტრუქტურის განვითარებისათვის.

გამოჩნდება ახალი სამუშაო ადგილები, სატრანსპორტო აეროპორტების ქალაქებში დაიწყება ბიზნესის მძლავრი განვითარება. მოხერხებული საერთაშორისო

ავიასატრანსპორტო კავშირის არსებობა, ხელს შეუწყობს, მაღალტექნოლოგიური საწარმოების შექმნას.

2.5 ალიანსების მოთხოვნები ავიაკომპანიების მიმართ.

იმისათვის, რომ ავიაკომპანია გაწევრიანდეს საერთაშორისო სტრატეგიულ ალიანსებში, აუცილებელია შეასრულოს მთელი რიგი მოთხოვნები. ეს მოთხოვნები ეხება როგორც მგზავრების მომსახურების სტანდარტებს, საექსპლუატაციო უსაფრთხოებასა და ტექნოლოგიურ თავსებადობას, ასევე ავიაკომპანიების სხვა მრავალ ასპექტს. ამ სტანდარტების შესრულების შემთხვევაში, ავიაკომპანიები შეძლებენ შესთავაზონ მომხმარებლებს მაღალი ხარისხის მომსახურება, რომელიც არ ჩამოუვარდება იმ მომსახურების ხარისხს, რომელსაც სთავაზობენ ალიანსის წევრი სხვა ავიაკომპანიები თავის მომხმარებლებს.

ალიანსში გასაწევრიანებლად (იქამდე სანამ მიიღებს ალიანსის მოწვევას წევრობასთან დაკავშირებით) პრეტენდენტმა ავიაკომპანიამ უნდა შეასრულოს მრავალი მოთხოვნა. პირველ რიგში ეს ეხება საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობას.

იკაო (ICAO)

სამოქალაქო ავიაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია (ICAO) არსებობს 1947 წლის 4 აპრილიდან. იკაო არის გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის სპეციალიზირებული სააგენტო, რომლის მანდატიც ითვალისწინებს საერთაშორისო სამოქალაქო ავიაციის უსაფრთხო, ეფექტურ და თანმიმდევრულ განვითარებას. იკაო ავითარებს შემდეგი სახის სტანდარტებსა და დებულებებს:

SARPS სტანდარტები და რეკომენდებული პრაქტიკაა. SARPS მოიცავს საერთაშორისო სამოქალაქო ავიაციის ყველა ტექნიკურ და ოპერატიულ ასპექტებს, ისეთებს როგორცაა

ფრენების უსაფრთხოება, პერსონალის ლიცენზირება, აეროდრომები, საჰაერო მოძრაობის მომსახურება, საავიაციო შემთხვევების გამოძიება და გარემო. SARPS-ის გარეშე საავიაციო სისტემა უკეთეს შემთხვევაში იქნებოდა ქაოტური, ყველაზე უარესში კი-არასაიმედო.

PANS (Procedures Of Air Navigation Service). სააერონავიგაციო მომსახურების წესები- მასში განთავსებულია ძალიან დიდი მასალა, რომელსაც არ მიუღია „სტანდარტის“ სტატუსი ან რეკომენდაცია. ეს პროცედურები, რომლებიც განკუთვნილია „გლობალურად“ გამოსაყენებლად, მტკიცდება იკაოს საბჭოს მიერ და ეგზავნება მის წევრ ქვეყნებს, როგორც რეკომენდაცია. ამჟამად, არსებობს PANS-ის 4 დოკუმენტი:

1. 4444. „ფრენის წესები და საჰაერო მიმოსვლის მომსახურება“. ამ რეკომენდაციების მიხედვით დგინდება საჰაერო მიმოსვლის მომსახურებაზე პასუხისმგებლობის წესრიგი, პროცედურები, რომლებსაც იყენებენ სადისპეჩერო ორგანოები საკონტროლო ტერიტორიებზე, აეროპორტის ზონაზე და დაფრენის დროს.
2. 8168. „საჰაერო ოპერაციები“. ნაწილი 1: „ფრენის განხორციელების წესები“. განსაზღვრავს დაფრენის პროცედურებსა და სქემებს, სიმაღლის განსაზღვრის წესებსა და ფრენის სხვა ეტაპებს. ნაწილი 2: „ვიზუალური ფრენების სქემის შექმნა“. ამ დროს ხდება მნიშვნელოვანი ზონების დეტალური აღწერა.
3. 8400. „იკაოს აბრევიატურები და კოდები“. ამ დოკუმენტის მასალა განკუთვნილი არის საერთაშორისო საავიაციო კომუნიკაციისა და ჰაერსაანავიგაციო ინფორმაციის საბუთებისთვის.
4. 7030. „დამატებითი რეგიონალური წესები“. ამ დოკუმენტის მასალები განკუთვნილია ყველა საჰაერო ნავიგაციის რეგიონებისთვის. მათ იყენებენ ფრენების განხორციელების ინსტრუქციის შესადგენად აეროპორტებში ან კონკრეტულ რეგიონში ამა თუ იმ ტრასაზე. დოკუმენტი შეიცავს პროცედურებს, რომელიც ამარტივებს ფრენებს ატლანტის ოკეანეზე, წყნარ ოკეანეზე და მსოფლიოს მასშტაბით სხვადასხვა რეგიონებში.

დამატებითი რეგიონული წესები (SUPPs)- აქვს იგივე სტატუსი, რაც PANS, მაგრამ გამოიყენება მხოლოდ შესაბამის რეგიონებში. ისინი მუშავდება კონსოლიდირებული

სახით, რადგან ზოგიერთი მათგანი ვრცელდება მომიჯნავე რეგიონებში ან ერთნაირია ორ ან რამდენიმე რეგიონში. ამ დოკუმენტის მასალებიც, ისევე როგორც PANS-ში, განკუთვნილია ყველა საჰაერო ნავიგაციის რეგიონებისთვის.

იკაოს საბჭომ მსოფლიოს მთელი ტერიტორია დაყო 9 აერონავიგაციის რაიონად:

1. აფრიკა და ინდოეთის ოკეანე (AIF)
2. სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზია (SEA)
3. ევროპული (EUR)
4. ჩრდილოატლანტიკური (NAT)
5. ჩრდილოამერიკული (NAM)
6. სამხრეთ-აფრიკული (SAM)
7. კარიბის ზღვა (CAR)
8. ახლო აღმოსავლეთი (MID)
9. წყნარი ოკეანე (PAC)

ხშირ შემთხვევაში SUPPs-ის დოკუმენტები უფრო სასარგებლო და გამოყენებადია, ვიდრე სტანდარტები და რეკომენდებული პრაქტიკა.

IATA (International Air Transport Assosiation) საჰაერო ტრანსპორტის საერთაშორისო ასოციაცია ეს არის არასამთავრობო ორგანიზაცია, რომლის წევრებია მსოფლიოს ყველა რეგიონის წამყვანი საავიაციო საწარმოები. დაარსდა 1945 წელს. მისი მიზანია უსაფრთხო, რეგულარული და ეკონომიური საჰაერო ტრანსპორტის განვითარებისა და საავიაციო კომერციული საქმიანობის ხელშეწყობა და ამასთან დაკავშირებული პრობლემების შესწავლა. შტაბ-ბინა მდებარეობს მონრეალში (კანადა).

იატას მიერ დედამიწა დაყოფილია 3 არედ:

1. ამერიკის ქვეყნები
2. ევროპა და აფრიკა
3. აზია (ახლო აღმოსავლეთის გარდა), ავსტრალია და ოკეანეთი.

ასოციაცია მოქმედებს კოორდინატორად და საავიაციო ინდუსტრიის წარმომადგენლად ისეთ სფეროებში, როგორცაა:

- ✓ ფრენის უსაფრთხოების უზრუნველყოფა;
- ✓ ფრენების განხორციელება;
- ✓ სატარიფო პოლიტიკა;
- ✓ ტექნიკური მომსახურება;
- ✓ საავიაციო უსაფრთხოება;
- ✓ საერთაშორისო სტანდარტების შემუშავება იკაოსთან ერთად.

IOSA- ავიაკომპანიის საექსპლუატაციო უსაფრთხოების აუდიტის პროგრამა (Operation Safety Audit), რომელიც საოპერაციო მართვის სისტემების შესაფასებლად და საჭირო გადაზიდვების კონტროლისთვის გამოიყენება.

დღეს IOSA - ეს არის მოწინავე ჰარმონიზებული სტანდარტი მსოფლიო საავიაციო ინდუსტრიის სფეროში ავიაგადაზიდვების განხორციელებითა და მათი უსაფრთხოების უზრუნველყოფით. IOSA მუდმივად არის აქტუალურ მდგომარეობაში, მუშავდება, ფასდება და ყოველთვის შეესაბამება მუდამ ცვალებად საავიაციო ინდუსტრიის მოთხოვნებსა და მარეგულირებელ დოკუმენტებს.

იატას მოთხოვნების მიხედვით, მისმა ყველა წევრმა ავიაკომპანიამ უნდა გაიაროს IOSA-ს აუდიტი. კომპანიებს, რომლებიც წარმატებით გაივლიან შემოწმების პროცედურას, შეიტანენ IOSA-ს ოპერატორების რეესტრში.

დღესდღეობით, IOSA-ს სერტიფიცირება ხორციელდება 8 დამოუკიდებელი აუდიტორული ფირმების მიერ, რომლებმაც გაიარეს აკრედიტაცია იატაში. IOSA-ს სტანდარტები მოიცავს 872 მოთხოვნას, რომელთან შესაბამისობაც უნდა დაადასტუროს ავიაკომპანიამ აუდიტის გავლის დროს.

IOSA არ ცვლის საავიაციო ხელისუფლების ნორმატიულ და მარეგულირებელ დოკუმენტებს. პირიქით, ეს უფრო არის თვითონ ავიაკომპანიის სტანდარტი. მაგრამ მიუხედავად ამისა, IOSA მოიცავს ICAO-ს, JAA-ს და FAA-ს ცალკეულ მოთხოვნებს.

Joint Aviation Authorities (JAA) - ავიაციის გაერთიანებული ადმინისტრაციები-საერთაშორისო ორგანიზაციაა, რომელიც ავიაციის სფეროში არეგულირებს კანონმდებლობას პილოტებისთვისა და ავიაკომპანიებისთვის.

Federal Aviation Administration (FAA) - ფედერალური ავიაციის ადმინისტრაცია- აშშ-ს სატრანსპორტო დეპარტამენტის სააგენტო, რომელიც სამოქალაქო ავიაციის ყველა ასპექტით იმართება. მისი ძირითადი ფუნქციებია:

- სამოქალაქო ჰაერნაოსნობის განვითარება და ხელშეწყობა, მათ შორის ახალი საავიაციო ტექნოლოგიების;
- სამოქალაქო ავიაციის რეგულირება უსაფრთხოების მიზნით;
- სამოქალაქო და სამხედრო თვითმფრინავების საჰაერო გადაადგილების მართვის სისტემის შემუშავება და მხარდაჭერა;
- კერძო და კომერციული პილოტების ლიცენზირება, ასევე ფრენის უსაფრთხოებისა და ხარისხის კონტროლის სისტემის ელემენტები.

ეს მოთხოვნები ძალიან მკაცრია. ბევრი წარმატებული და დიდი ხნის წინ დაარსებული კომპანიებიც კი წააწყდნენ სირთულეებს IOSA-ს სტანდარტებით აუდიტის ჩატარებისათვის მომზადების პროცესში. თუმცა, ამასთან დევლოპერები აღნიშნავენ, რომ შესაძლებელია განხორციელდეს სტანდარტები თანაბარი წარმატებით როგორც მსხვილ საერთაშორისო ავიაგადამზიდავთან, ასევე პატარა, ახალშექმნილ კომპანიასთან. წარმატების მთავარი პირობაა - მუშაობის სწორი ორგანიზება, ხარისხის კონტროლი და სწორი მენეჯმენტი.

აუდიტი ტარდება 8 ძირითადი საქმიანობის მიხედვით, ესენია:

1. კორპორატიული ორგანიზაცია და მართვა (Corporate Organisation And Management);

2. ფრენის ექსპლუატაცია (Flight Operations);
3. თვითმფრინავის საინჟინრო და ტექნიკური მომსახურება (Aircraft Engineering and Maintenance);
4. Aircraft Ground Handling
5. საოპერაციო კონტროლი/ფრენების მართვა (Operational control/Flight Dispatch);
6. ფრენის დროს მგზავრების მომსახურება (Cabin Opeations);
7. ტვირთების გადაზიდვა (სახიფათო ტვირთის)(Cargo Operations (Dangerous Goods));
8. საავიაციო უსაფრთხოება (Operational Security).

პროგრამის რეალიზაციით დაკავებულია რამდენიმე მონაწილე. ეს პირველ რიგში არის თვითონ IATA, რომელიც ამუშავებს სტანდარტებს, აწარმოებს აუდიტ გავლილი კომპანიების რეესტრს, აკრედიტირებს აუდიტორულ კომპანიებსა და იმ კომპანიებს, რომლებმაც გაიარეს სწავლება პროგრამის მიხედვით.

აკრედიტებული კომპანია-აუდიტორები, ატარებენ აუდიტს IOSA-ს მოთხოვნების შესაბამისად. კომპანიები, რომლებმაც გაიარეს სწავლება, ამზადებენ ინდივიდუალურ აუდიტორებს პროგრამის მიხედვით. საბოლოოდ კი, არსებობს IOSA-ს კონტროლის კომიტეტი, რომელიც შედგება ავიაკომპანიის 25 და საავიაციო ხელისუფლების 10 წარმომადგენლისგან (ავსტრალია, კანადა, ჩინეთი, ევროკავშირი, საფრანგეთი, აშშ, საუდის არაბეთი და სკანდინავიის ქვეყნები).

მასში ასევე მონაწილეობენ ზედამხედველები (რომელთა რიცხვში შედის ICAO-ს წარმომადგენლები და აშშ-ს თავდაცვის სამინისტრო) და ექსპერტები. ყოველწლიურად ტარდება სტანდარტების რევიზია და აუცილებლობის შემთხვევაში შეაქვთ მასში ცვლილებები.

IOSA კარგია იმით, რომ მოიცავს ავიაკომპანიის საქმიანობის თითქმის ყველა მხარეს, ეს კი იმას ნიშნავს, რომ IOSA-ს პრინციპების ხელმძღვანელობით, ჩნდება შესაძლებლობა მივიყვანოთ ავიაკომპანიის კონკურენტუნაიანობა მსოფლიო დონემდე.

IOSA-ს სერთიფიკატი წარმოადგენს ერთგვარ „საშვს“ საერთაშორისო ალიანსებში და ეს არის IATA -ს წევრობის ძირითადი პირობა.

დასკვნა

დღესდღეობით, მსოფლიო ავიაბაზარი, ავიაკომპანიების ალიანსებით არის გაჯერებული. თანამედროვე ავიაციის კონინქტურა, მძაფრი კონკურენციის პირობებში, გადამზიდველებს სტრატეგიული კავშირების შექმნისაკენ უბიძგებს. დღეს, ეს პროცესი გლობალური ტენდენციის ფორმას ატარებს. აღნიშნული ფორმა ავიაბაზარმა გასული საუკუნის 90-იან წლებში მიიღო. პირველი, თანამედროვე ფორმის ალიანსი 1987 წელს, სკანდინავიის ავიაკომპანია SAS და ტაილანდის ავიაკომპანია Thai Airways International-ს შორის კომპლექსური შეთანხმების საფუძველზე გაფორმდა.

ალიანსების შექმნის ეკონომიკური პოლიტიკა- აზრის მთხოვნებით არის ნაკარნახევი. სტრატეგიული კავშირების, შექმნის გლობალური ტენდენციის პირველ საწყის – ზოგად მიზეზად, ავიაკომპანიათა კონკრეტული ბრძოლის მეთოდები, საშუალებების სრულყოფის განუწყვეტელი პროცესი გვევლინება. მძლავრ კონკურენტუნარიან ავიაკომპანიასთან, მარტოდ-მარტო მეტოქეობა, ურთულეს ამოცანას წარმოადგენს, რომელიც ხშირად, შეიძლება მარცხით დამთავრდეს. ამიტომ, წარმატებული კონკურენტული ბრძოლისთვის, საჭიროა სხვა გადამზიდველებთან ალიანსების შექმნა და მათთან თანამშრომლობის მეშვეობით ღირსეული მეტოქეობის გაწევა. ბაზრის კონინქტურიდან გამომდინარე, მსოფლიო ავიაბაზრის განვითარების შეფასებით ექსპერტები ვარაუდობენ, რომ მომავალში ალიანსების მიერ გადაზიდული მგზავრების რიცხვი, ალიანსების რაოდენობასთან ერთად გაიზრდება.

საჰაერო ტრანსპორტის დერეგულირება და ლიბერალიზაცია პოლიტიკურ პროცესს წარმოადგენს, რომელიც მიზნად ისახავს სამოქალაქო ავიაციის საქმინობაში მთავრობის რეგულირების წილის მნიშვნელოვან შემცირებას და ამით ავიაგადამზიდების ბაზარზე თავისუფალი კონკურენტული გარემოს შექმნას.

ალიანსების შექმნა, დაკავშირებულია, გარკვეულ დანახარჯებთან და წარუმატებელი ალიანსის შემთხვევაში ავიაკომპანიისათვის არსებობს ჩადებული სახსრების დაკარგვის საშიშროება. ამის გამო, ალიანსის შექმნამდე, აუცილებლად უნდა იყოს გათვალისწინებული, ზოგიერთი მოსაზრება და დაცული უნდა იყოს გარკვეული სიფრთხილე და ზომიერება. პირველ რიგში, ალიანსების შექმნის დაგეგმვისას, წარმატებული (ეფექტური) კავშირის განსახორციელებლად, აუცილებელი პირობაა ღირსეული და გამოსადეგი პარტნიორის არჩევა, რომელთანაც თანამშრომლობა მოუტანს ავიაკომპანიას ეფექტურ შედეგს.

როდესაც, კავშირისათვის შერჩეული იქნება პოტენციური პარტნიორი, მასთან ალიანსის შექმნამდე, დეტალურად უნდა იყოს დამუშავებული - უშუალოდ კომერციული სტრატეგია: -თუ რომელ ბაზრებზეა ყველაზე პერსპექტიული პარტნიორთა ერთიანი მარკეტინგული სამუშაოები, რომელ რეისებზე და რომელ ავიამარშრუტებზე თანამშრომლობა, მოუტანს ავიაკომპანიას სასურველ შედეგს და ა.შ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, იმ კრიტერიუმების შერჩევა და მომავლისათვის მარჯვედ დაგეგმვა, რომელთა საფუძველზე, სხვა გადამზიდველთან თანამშრომლობაც მოუტანს ავიაკომპანიას განსაკუთრებით ეფექტურ შედეგებს.

ალიანსის, ერთ-ერთი ყველაზე, ნიშანდობლივი თავისებურება არის ის, რომ ავიაკომპანიას, საშუალება ეძლევა ამ ალიანსის მეშვეობით, გააფართოვოს თავისი ავიახაზების ქსელი. ავიაკომპანიათა, მრავალი წარმატებული კავშირის, არსებობის მიუხედავად, არსებობს თვალსაზრისი, რომ გადამზიდველების მიერ, ალიანსები გამოიყენება მხოლოდ დროებით და ისინი სავსეა შიდა წინააღმდეგობებით. ვინაიდან, სხვადასხვა ინტერესების, მიზნებისა და გამოყენებული საშუალებების- ჰარმონიზაციის პროცესი შეიძლება იყოს საკმაოდ რთული. რამაც, ცალკეულ შემთხვევაში, შესაძლებელია საქმე მიიყვანოს შექმნილი ალიანსის გაუქმებამდე, მაგრამ მრავალი წლის განმავლობაში, ბევრი ახალი ალიანსის შექმნა, არსებულ კავშირებში თანამშრომლობის შემდგომი გაფართოება, არ იძლევა საშუალებას ვიფიქროთ, რომ ალიანსების შექმნის პროცესი არის არაპერსპექტიული. ვინაიდან, ცალკეულ შემთხვევაში, კავშირების

მარცხები არ ნიშნავს იმას, რომ ეს პროცესი, მთლიანობაში შეიძლება იყოს შეფერხებული. მსოფლიო საავიაციო სამყარო, სულ უფრო მეტად რწმუნდება იმაში, რომ ამ პროცესს გააჩნია საკმაო მნიშვნელობა და პერსპექტივა.

სტრატეგიული ალიანსების შექმნას გააჩნია საკმაოდ დიდი მნიშვნელობა საქართველოს ავიაკომპანიებისათვისაც, ვინაიდან ჩვენი ქვეყნის ადგილმდებარეობა იძლევა კარგ საშუალებას, რომ აზიურ და ევროპულ ავიაკომპანიებთან ალიანსების მეშვეობით შევადწინოთ როგორც დასავლეთის, ისე აღმოსავლეთის ავიაბაზრებზე. აგრეთვე, ავითვისოთ მუშაობის ის დონე, რომელიც გააჩნიათ მსოფლიოს პრესტიჟულ ავიაკომპანიებს და წარვმართოთ ჩვენი გადამზიდველების საქმიანობა ისე, როგორც თანამედროვე მსოფლიო ავიაკომპანიების დონეზე წყდება.

ჩატარებული, ანალიზის საფუძველზე, შეიძლება დავასკვნათ, რომ სტრატეგიული ალიანსების შექმნა, დღესდღეობით, არის ურთიეთქმედების გამართლებული ფორმა ბევრი წამყვანი ავიაკომპანიისთვის. მათი განვითარების ტენდენცია დაკავშირებულია სურვილთან, ჩამოიშორონ ნაციონალური ან/და რეგიონული გადამზიდის იმიჯი და შეიძინონ გლობალურის იმიჯი, საერთაშორისო ალიანსში ყოფნით.

ავიაგადამზიდებთან, (ევროპისა და აზიის) სტრატეგიული ალიანსების შექმნა ქართულ კომპანიებს საშუალებას მისცემს: -ევროპისა და აზიის რეგიონალურ ავიაბაზრებზე გავიდნენ;-სულ უფრო და უფრო მეტი ქვეყნის კომპანიებთან დაამყარონ კავშირები; - მოიზიდონ ინვესტიციები, რაც მათ დაეხმარებათ ტექნიკურ–ეკონომიკურ ბაზის გაუმჯობესებაში;-საქართველოს გავლით, გაზარდონ, ტრანსფერული და ტრანზიტული რეისების რაოდენობა; -ქვეყანაში, მოიზიდონ მგზავრები და შესაბამისად ტურისტები; - უსაფრთხო სახელმწიფო იმიჯი შეუქმნან ქვეყანას; -მსოფლიო სტანდარტების დონეზე, აამაღლონ საფრენოსნო შემადგენლობისა და ტექ. მომსახურე პერსონალის კვალიფიკაციის დონე; -კონკურენტუნარიანი გახადონ კომპანიები; -შექმნან, რეალიზაციის ეფექტური კომპიუტერული ქსელი, ბრონირების სისტემებით;

ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ ავიაკომპანიის სტრატეგიული ალიანსები უფრო და უფრო ვითარდება. ამას, მოწმობს ის ფაქტიც, რომ დღესდღეობით, ყველა ალიანსი განიხილავს წევრობის მსურველ- ახალ კანდიდატებს. ამით კი, შეგვიძლია, გამოვიტანოთ დასკვნა, რომ ახლო პერსპექტივაში ალიანსები აქტიურად გააგრძელებენ განვითარებასა და გაფართოებას. გამოჩნდება ახალი სამუშაო ადგილები, სატრანსპორტო აეროპორტების ქალაქებში დაიწყება ბიზნესის მძლავრი განვითარება. მოხერხებული საერთაშორისო ავიასატრანსპორტო კავშირის არსებობა, ხელს შეუწყობს, მაღალტექნოლოგიური საწარმოების შექმნას.

მსოფლიო გლობალურ ალიანსებში გაწევრიანებას, სტრატეგიული ალიანსების შექმნას, საკმაოდ დიდი მნიშვნელობა გააჩნია, საქართველოს ავიაკომპანიებისათვისაც. ვინაიდან, ჩვენი ქვეყნის ადგილმდებარეობა იძლევა კარგ საშუალებას, რომ აზიურ და ევროპულ ავიაკომპანიებთან, ალიანსების მეშვეობით შევალწიოთ როგორც დასავლეთის, ისე აღმოსავლეთის ავიაბაზრებზე. აგრეთვე, ავითვისოთ, მუშაობის ის დონე, რომელიც გააჩნიათ მსოფლიოს პრესტიჟულ ავიაკომპანიებს. წარვმართოთ, ჩვენი გადამზიდველების საქმიანობა ისე, როგორც თანამედროვე მსოფლიო ავიაკომპანიების დონეზე წყდება.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოს ავიასაწარმოების სტრატეგიული მენეჯმენტის პრობლემები და მისი გაუმჯობესების გზები, ავტორი - ნუნუ აჩუაშვილი 2012 წ.
2. ვ.გ.აფანასევი, «Основы международных воздушных сообщений», НОУ «Высшая коммерческая школа «Авиабизнес», მოსკოვი 2014 წ.
3. Emanuela Todeva, David Knoke Strategic alliances and models of collaboration. Management Decision, 2015წ.
4. <https://pointshogger.boardingarea.com/list-airline-alliances-updated-january-18-2017/>
5. https://en.wikipedia.org/wiki/Value_Alliance
6. <https://cariverga.com/three-little-known-airline-alliances/>
7. <https://blueswandaily.com/global-alliance-review-value-alliance-u-fly-alliance/>
8. <http://gcaa.ge/geo/number%20of%20pax%20by%20airlines.php>
9. <http://gcaa.ge/geo/regular.php>
10. <https://www.skyteam.com/ru/about/airline-member-requirements/>
11. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%B1%D1%8A%D0%B5%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D1%91%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D0%B2%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8
12. <https://www.icao.int/safety/safetymanagement/pages/sarps.aspx>
13. <https://www.hawaiianairlines.com/hawaiianmiles2>
14. https://www.delta.com/content/www/en_US/skymiles.html
15. http://www.singaporeair.com/en_UK/cn/ppclub-krisflyer/ppclub/privileges-at-a-glance
16. <https://www.iata.org/about/members/Documents/iata-membership-application-procedure.pdf>

17. <https://www.airlineratings.com/news/what-is-iosa-why-is-it-important-and-who-has-it/>
18. <https://theluxurytravelexpert.com/2018/01/15/best-frequent-flyer-programs/>
19. <https://www.qatarairways.com/en-ge/Privilege-Club/about-privilege-club.html>
20. <https://www.forbes.com/sites/ericrosen/2018/11/16/the-2019-list-of-the-worlds-best-airlines-is-out-now/#49ecf9c1470f>
21. <http://fortune.com/2019/02/27/2019-best-frequent-flyer-programs/>
22. <http://www.ato.ru/content/v-kitae-poyavilsya-pervyy-v-mire-alyans-loukosterov>
23. http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/53584/1/ttt_2017_021.pdf
24. <https://centreforaviation.com/data/profiles/alliances/u-fly-alliance>
25. <https://blueswandaily.com/value-alliance-launches-cross-booking-portal-with-some-limitations/>
26. <https://www.airht.info/%D0%B3%D0%BB%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B0%D1%8F-%D1%82%D0%B5%D0%BC%D0%B0/%D0%B0%D0%B2%D0%B8%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BD%D1%81%D1%8B-%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%8F-%D0%BD%D0%BE-%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BF>

