

УДК 33

DOI: 10.34670/AR.2022.12.23.009

Обзор онлайн-инструментов на рынке делового туризма России**Блинов Роман Владимирович**

Директор департамента развития,
ООО «Кортеос»,
115162, Российская Федерация, Москва, ул. Шаболовка, 31, стр. 9;
e-mail: blinov@yamil.com

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме развития онлайн-инструментария для организации деловых поездок в России. В статье представлен обзор основных игроков рынка, занимающихся разработкой и внедрением программ для организации командировок для бизнеса. Также проведен анализ функционала представленных решений, возможностей их дальнейшего усовершенствования с учетом потребностей клиентов и изменяющихся требований законодательства Российской Федерации к документам, оформляемым для организации командировок. В работе применялись методы логического и сравнительного анализа данных. В качестве источника информации были использованы сведения, размещенные на официальных сайтах вендоров, статистическая отчетность, публикации в средствах массовой информации. Результаты проведенного исследования позволили сделать ряд выводов о том, что: (1) в России развиваются как монопрограммы, в которых работает только одно агентство, так и программы, внедряющиеся в компании на основании договора с вендором или иного вида соглашения; (2) только одна платформа, а именно Corteos, имеет открытый код, благодаря которому заказчик может модифицировать, дорабатывать программу исходя из особенностей организации командировок в компании; (3) рынок систем онлайн-бронирования продолжает развиваться, адаптироваться к меняющимся условиям. В целях совершенствования и популяризации систем онлайн-бронирования приводятся рекомендации, которые позволят увеличить охват компаний, заинтересованных в подобных платформах, а также высококвалифицированных IT-специалистов, способных поддерживать функционал существующих программ и создавать новые решения для бизнеса.

Для цитирования в научных исследованиях

Блинов Р.В. Обзор онлайн-инструментов на рынке делового туризма России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2022. Том 12. № 9А. С. 131-140. DOI: 10.34670/AR.2022.12.23.009

Ключевые слова

Сервисы организации делового туризма, агентства делового туризма, глобальные распределительные системы, инструменты онлайн-бронирования, коллаборация.

Введение

Деловой туризм направлен на решение определенных задач, стоящих перед организацией. Это могут быть участие в отраслевом мероприятии для обмена опытом, прохождение курсов повышения квалификации, передислокация в филиал для ввода в промышленную эксплуатацию оборудования или запланированная вахта. Командировки являются одним из основных драйверов экономики, потому что без них невозможно дальнейшее развитие и полноценное функционирование огромного количества корпораций: воздушных линий, ж/д сети, гостиничного бизнеса, конгрессно-выставочной деятельности.

В удаленном формате, через скайп или зум, например, можно решить финансовые вопросы, согласовать планы, провести собеседование с претендентами на вакантную должность для филиала. Ряд задач, необходимых для развития и функционирования компании, требуют непосредственного присутствия человека. Так, нельзя выполнить удаленно переналадку оборудования для перегонки нефтепродуктов или заниматься геологоразведочными работами.

Согласно опросу сервиса Ozon Travel для бизнеса и компании WeWork, специализирующейся на решениях для рабочих мест, 45% россиян ездят в командировки раз в полгода на несколько дней, 27% раз в год. Только 3% респондентов не совершают деловых поездок [Томова, 2022].

Организация делового туризма включает покупку билетов на автотранспорт, ж/д или авиа, бронирование гостиниц для проживания, подготовку раздаточного материала, решение иных вопросов в зависимости от служебного задания. Командировки фактически поддерживают экономическую активность населения, являются одним из двигателей прогресса, в том числе в сфере информационных технологий.

Ускоренный ритм жизни, высокая загрузка специалистов отдела кадров требуют решений, которые позволят оперативно уладить все возникающие вопросы при организации деловых поездок и предоставлении отчетности по их итогам. Организаторы командировок начинают пользоваться бизнес-инструментами, которые позволяют интегрировать системы бронирования билетов на транспорт, отелей и определения оптимального по времени и средствам маршрута в единую экосистему. Основные требования к таким платформам – удобство поиска и покупки билетов на различные виды транспорта, бронирования гостиниц, формирование оптимального маршрута передвижения с учетом графика движения общественного транспорта, создание отчетов о расходах, подготовка документов по итогам поездки и прочие услуги.

Ключевой тенденцией в развитии туризма в России является максимальная цифровизация. Отмечается увеличение объемов онлайн-продаж и спрос на услуги агрегаторов бизнес-туров. Рост онлайн-бронирований наблюдался и ранее, но во время пандемии данный формат значительно укрепил свои позиции [Агаева, Щетилина, Ковалева, 2021].

В 2020 году спрос на деловой туризм снизился на 42% [Рынок бизнес-трэвел услуг России 2019, www]. Произошло сокращение большого количества деловых поездок и перевод мероприятий в онлайн-формат, который не теряет актуальности и в настоящее время. Ситуация начала преломляться в 2021 году.

Рынок делового туризма России с точки зрения представленности онлайн-инструментов в последние два года можно назвать активно развивающимся, особенно на фоне падения в пандемийный период 2020 года. Автоматизированные системы управления деловыми поездками предоставляются соответствующими агентствами – ТМС, или Travel Management Company. Если раньше через них только бронировали поездки и сопровождали их, то теперь

они оказывают широкий спектр услуг, включая формирование отчетности, проведение анализа, предоставление доступа к мобильным платформам для организации командировок и иные технологичные решения.

Основная часть

Сегодня ТМС – это полноценный инструментарий, с помощью которого решаются практически все задачи при формировании поездки: от планирования и до закрытия отчетных документов.

Как показывает анализ [За честный бизнес, www], в основном в 2021 году компании, предоставляющие сервисы по организации командировок, получили больше доходов, чем годом ранее. Крупнейшими игроками рынка в разрезе доходов по итогам 2021 года являются владельцы следующих сервисов: Туту Командировки (ООО «Новые Туристические Технологии»), TIME (АО «Аэроклуб»), OneTwoTrip for Business (ООО «Вайт Тревел»), Travel-Click (АО «ГЦБиТ»), Aviasales B2B (ООО «Авиасейлс Медиа»), Smartway (ООО «Смартвэй»), Ozon Travel (ООО «Интернет Трэвел»), ZCTS Online (ООО «Зеленский Корпорейт Тревел Солюшнз»), Colibri (ООО «Авиа Центр»), Вкомандировке (ООО «Завтра»). Оборот 10 крупнейших компаний в 2021 году превысил 12,8 млрд рублей.

Также среди популярных онлайн-инструментов стоит отметить следующие: Trivio (АО «Тривио»), Випсервис Трэвел (ООО «Випсервис Трэвел»), Starliner (ООО «Старлайнер»), (ООО «Новые Туристические Технологии»), ООО «МАКС-АВИА», Corteos Platform (ООО «Кортеос»), Raketa (ООО «Ракета»), BizOnTrip (ООО «Автоматизированные корпоративные трэвел решения»).

Таблица 1- Финансовая отчетность компаний, предоставляющих сервисы организации командировок, за 2021 год, млн. рублей

	Сумма доходов	Сумма расходов	Прибыль (убыток)
ООО «Новые Туристические Технологии»	3800,0	3700,0	113,2
АО «Аэроклуб»	2700,0	2600,0	57,5
ООО «Вайт Тревел»	2600,0	2500,0	40,3
АО «ГЦБиТ»	1400,0	1400,0	11,7
ООО «Авиасейлс Медиа»	774,5	754	20,6
ООО «Интернет Трэвел»	509,3	794,9	-285,7
ООО «Смартвэй»	422,5	266,6	155,9
ООО «Зеленский Корпорейт Тревел Солюшнз»	244,3	240,9	3,4
ООО «Авиа Центр»	205,1	197,7	7,4
ООО «Завтра»	160,5	157,4	3,1
ООО «Випсервис Трэвел»	101,2	87,5	13,7
ООО «Старлайнер»	92,1	89,7	2,4
ООО «Кортеос»	86,9	60,6	26,3
АО «Тривио»	76,1	76	0,078
ООО «МАКС-АВИА»	58,5	48,4	10,1
ООО «Ракета»	35,1	67,9	-32,8
ООО «Автоматизированные корпоративные трэвел решения»	20,2	17,5	2,7

На рынке представлены как локальная ИТ-разработки, так и агрегаторы – глобальные распределительные системы: GDS – Global Distribution System. Это своего рода маркетплейсы с билетами на авиа и ж/д транспорт, а также местами в отелях и гостиницах.

Учитывая, что с 30 октября 2022 г. вступает в силу Постановление Правительства РФ от 24 июля 2019 г. № 955, согласно которому автоматизированные системы оформления воздушных перевозок, включая справочные информационные системы, инвенторные системы бронирования, системы регистрации пассажиров и багажа, автоматизированные распределительные (дистрибутивные) системы должны базироваться на территории РФ, стоит ожидать перехода глобальных дистрибутивных систем (GDS) к дистрибутивным системам регионального характера, то есть распространенным на территории одного или нескольких государств или определенного региона (например, СНГ). Такая тенденция будет характерна не только для систем бронирования авиабилетов, но и гостиниц.

Основные минусы региональных дистрибутивных систем – ограниченное географическое покрытие и ограниченный спектр услуг.

Тем не менее, как региональные, так и глобальные дистрибутивные системы являются участниками экосистемы делового туризма и связующим звеном между поставщиками, агентствами, разными участниками рынка и корпоративными клиентами как конечными заказчиками этих услуг. Все они созданы для автоматизации и оптимизации систем управления бизнес-процессами.

Центральными элементом экосистемы является ОВТ (Online Booking Tool) – это программный комплекс, который позволяет корпоративному клиенту в режиме одного окна получить доступ к табельному контенту. ОВТ интегрируется с системами бронирования билетов на самолет, поезд, отелей, организации трансфера. Корпоративные клиенты и субагенты получают возможность самостоятельно бронировать и заказывать билеты, управлять поездками (определять даты, переносить их, отменять командировки).

В зависимости от поставщика локального программного обеспечения или облачных технологий, функционал ОВТ включает профили командированных, распределение ролей, соблюдение политики организации командировок в компании, подготовку отчетности, заданий в системе, заключение договоров.

Интеграция ОВТ с системами корпоративных клиентов, например, программой 1С, кадровым делопроизводством, позволяет сделать процесс организации деловых поездок более бесшовным, автоматизировать обмен документов с агентами.

Комплекс ОВТ интегрируется с поставщиками, агентствами и подтверждает свой статус технологического ядра во всей экосистеме делового туризма.

Сегментация онлайн-инструментов на рынке делового туризма в России может осуществляться на основании двух показателей:

- Отношение ОВТ к ТМС.
- Открытость и закрытость системы.

При классификации ОВТ с точки зрения отношения к ТМС можно вычленить моноагентские и полиагентские (многоагентские) ОВТ. Моноагентские системы используются только одним агентством. Так, к ним относятся сервисы организации деловых поездок TIME, Travel-Click, Smartway, Trivio, ZCTS Online.

Моноагентскими решениями считаются также ОТА (Online Travel Agency). Это агентства, которые реализуют свои продукты и услуги через интернет. Для планирования деловой поездки достаточно доступа во Всемирную сеть. Бизнес-модель ОТА строится на принципах

самообслуживания. Сложные заявки могут быть обработаны консультантами call-центра. Примерами ОТА являются OneTwoTrip, Ozon travel, TuTu, которые в дополнение к основной своей деятельности открыли сервисы для командировок.

Многоагентские ОВТ позволяют пользоваться ими множеству агентств одновременно. Каждая компания получает копию решения и платит вендору роялти либо иной сбор за использование программного обеспечения. К таким решениям относятся системы Corteos, Raketa, BizOnTrip.

Второй параметр – это открытость и закрытость системы. Все вышеперечисленные системы являются закрытыми. Исключение составляет сервис Corteos Platform. Это значит, что программу могут модифицировать сторонние заказчики, и она может поддерживаться компанией в автономном режиме, без обращения к вендору. Для разработки расширений достаточно владеть технологиями ASP.NET(C#), MS SQL или Vue.js.

Рассмотрим функциональные возможности ряда моноагентских, полиагентских и систем ОТА.

Продукт TIME является системой ОВТ для поиска, бронирования и оформления пакета услуг для организации командировок под ключ. Программа настраивается с учетом потребностей заказчика, интегрируется в бухгалтерские системы компании посредством API, работает в режиме онлайн. Имеется мобильное приложение для управления деловыми поездками.

Экосистема Travel-Click включает несколько модулей, которые позволяют комплексно управлять деловыми поездками. Система Travel Approve Solution отвечает за авторизацию услуг в ходе командировки. Интерактивный сервис Travel Guard Solution обеспечивает безопасность командированных специалистов. Программа Travel Report Solution позволяет создавать в автоматическом режиме отчетность и анализировать затраты по командировкам. Мобильное приложение Travel-Click Mobile разработано для управления командировками со смартфона. Посредством сервиса Travel Expense Solution клиенты управляют расходами и документами. Бесшовный сервис обмена данными Travel-Click Integration между АСУ (ERP) клиента и IT-решениями экосистемы облегчает работу бухгалтерии и кадровой службы.

Экосистема Smartway предлагает сценарии для руководителя, организатора командировок и бухгалтера. Перед клиентами компании открываются следующие возможности: поиск билетов и отелей, заказ такси, интеграция с программой 1С, согласование командировок и броней, настройка программы под трэвел-политику заказчика.

Платформа Trivio предлагает на выбор два варианта обслуживания – с сервисным сбором за оформление каждого билета на поезд и самолет, а также с абонентской платой, сумма которой зависит от продолжительности отсрочки по платежам на организацию командировки. Во всех случаях клиенты смогут отменить без штрафа билеты в день их приобретения, разграничить роли пользователей (руководитель, сотрудник, трэвел-менеджер, бухгалтер). Коробочное решение интегрируется с 1С Бухгалтерия и 1С ЗУП. Передача отчетных документов происходит по системам электронного документооборота.

Экосистема ZCTS Online с представительствами в разных странах мира, в том числе офисами в России, помимо стандартного сервиса по бронированию гостиниц и оформлению билетов на транспорт, предоставляет паспортно-визовые услуги, трансфер и аренду авто, VIP-обслуживание при перелетах.

Многоагентская система Corteos позиционирует себя как единственную платформу с открытым кодом. Она предоставляет возможность свободно сравнивать тарифы более чем 50

TMC (Travel Management Company). Программа интегрируется для работы с разными TMC. Функционал отличается в зависимости от категории клиента: корпоративный, агентство по организации бизнес-поездок, агентство-консолидатор. Так, корпоративные клиенты могут самостоятельно оформлять поездку, управлять командировками персонала, внедрить этапы согласования, формировать отчетность.

Raketa также относится к полиагентским системам. Позиционирует себя как полностью отечественное программное обеспечение. Функционал представлен возможностью полностью контролировать поездки сотрудников, не выходить за лимиты бюджета, согласовывать маршрут, транспорт, стоимость и пр. Командировочные документы, авансовая отчетность формируются в системе автоматически и при необходимости выгружаются из нее. Из системы профилей программ отдела кадров можно произвести загрузку данных о сотрудниках.

Профессиональное онлайн-решение BizOnTrip разработано для управления деловыми поездками для TMC и корпоративных клиентов. Отличительная особенность – наличие локаций, помимо России, в Индии, Испании и Казахстане. Соответственно, система подстроится под нужный язык и в ней есть возможность расплачиваться за услуги в валютах указанных стран.

Отсюда мы можем сделать вывод, что все указанные платформы объединяет схожий функционал. Они все решают основные задачи: купить билет на ж/д поезд, самолет, забронировать гостиницу. Все остальное весьма индивидуально: формирование ценовой политики, дополнительные услуги, и зависит как от запросов заказчика, так и возможностей разработчика.

В настоящее время ни одной организации не нужна платформа, на которой можно купить только билет на самолет или забронировать гостиницу. В постковидных условиях ведения бизнеса и в режиме спецоперации важно, чтобы в системе можно было планировать поездки, рассчитать бюджет, сформировать отчетность, организовать документооборот, вести другие смежные процессы. Также определяющее значение имеет независимость разработки от иностранных технологий, программ и оборудования в рамках политики импортозамещения и обеспечения безопасности страны. Поэтому спросом пользуются мультиплатформенные системы.

Несмотря на то, что на российском рынке представлено достаточно большое количество решений по организации деловых поездок, даже стартапы буквально за пару лет могут занять свою определенную нишу в данном сегменте. Связано это с востребованностью онлайн-решений по формированию командировок.

Имеющиеся платформы продолжают работу над усовершенствованием программ, расширяют их функционал, делая жизнь пользователей удобной и комфортной.

Дальнейшее развитие инструментария для планирования деловых поездок требует повышения квалификации, опыта разработчиков, четкого отслеживания тенденций и законов в постоянно меняющихся условиях. Для развития системы требуются эффективные специалисты с глубокими знаниями и практическим опытом по созданию и развитию кроссплатформенных решений. Это серьезный интеллектуальный труд, который доступен не каждому, но его результаты востребованы экономически активным населением.

У закрытых моноагентских решений нет будущего. Классический инструмент в виде онлайн системы для агентства является слишком дорогим удовольствием. Booking Tool – это средство для зарабатывания денег за счет агентских сборов. Поэтому ИТ-решения для таких компаний относятся к расходным статьям. В результате стоимость сервиса увеличивается, организация

становится неконкурентной. Соответственно, агентства должны переходить либо на нейтральные решения, такие как Corteos, Raketa, BizOnTrip, либо делать с ними коллаборации, объединяя экспертизу и создавая гибридные программы. Но основная задача – передать часть IT-нагрузки на стороннего вендора, разгрузив тем самым компанию и сократив штат разработчиков, которым необходимо платить зарплату, а значит, нести дополнительные расходы.

Основная задача и тенденции полиагентских решений – это синергия с крупными экосистемными игроками с большими данными (Big Data), такими как финансовые институты, крупные операторы связи. Продукты экосистемы ловко и органично будут переплетаться с функционалом платформы, к трэвел-услугам присоединятся нетрэвельные услуги. Последние смогут обогащаться и конвертироваться в трэвел-сервис посредством платформы. Продажи дополнительных услуг в рамках основного сервиса, или кросс-сейл, будут происходить на уровне экосистемных продуктов.

Подобная перспектива – это хорошая возможность для разработчиков и операторов Big Data по возвращению и запуску нового направления бизнеса. Нейтральный Booking Tool при поддержке операторов Big Data сможет получить дополнительное финансирование и подпитку в виде данных, а также обогатиться за счет сопутствующих сервисов.

Оператор Big Data в рамках экосистемы по организации делового туризма получит сильную вертикаль трэвела, который сейчас весьма актуален в России, особенно, когда уходят многие глобальные игроки [Даниленко, 2022] (Sabre, Amadeus, Galileo), а еще раньше перестали работать такие системы, как Booking.com, Airbnb. Соответственно, внутренние IT-решения пользуются огромным спросом. Построение вертикали становится актуальным для многих крупных компаний.

Так, летом 2022 года оператор связи МТС запустил проект МТС.Travel [МТС выходит на рынок путешествий и гостеприимства, [www](http://www.)]. Компания купила для этого систему бронирования «Броневик». Ожидается диверсификация бизнеса оператора.

Следующий пример – это проект «Вкомандировке» от Сбербанка. В целях развития трэвел-бизнеса в 2020 году СберКорус создал профильное ООО «Завтра». Под управление новой компании перешли туристические сервисы и технологические продукты. Небольшим предприятиям Сбер рекомендует пользоваться сервисом «Деловые поездки», а крупным клиентам и госкомпаниям – платформой «Вкомандировке», чтобы автоматизировать командировочный процесс.

Подобные здоровые тенденции наблюдаются во многих крупных компаниях. Об этом свидетельствуют проекты Яндекс. Путешествия, Тинькофф Путешествия. Сервисы развиваются, решения, представленные на рынке, пользуются спросом. Гонка экосистем в России сопровождается гонкой за качественными решениями. И этот путь будет полезен всем.

Во всех указанных случаях речь идет о коллаборации – взаимовыгодном сотрудничестве всех элементов экосистемы делового туризма. Не нужно конкурировать друг с другом, а необходимо взаимодействовать. Таким образом экспертиза первых дополнит экспертизу других. Это позволит избежать кроссплатформенных зависимостей и не создавать единого центра компетенций. Компетенции должны быть размыты между теми, кто действительно разбирается в том или ином вопросе.

Попытка сосредоточить все в одних руках делает экосистему уязвимой. Если в основе экспертизы будет множество взаимосвязанных блоков и компонентов, то платформа станет устойчивой к внешним воздействиям. Банкротство одного участника экосистемы не будет вести

за собой ликвидацию и развал всей платформы и системы в целом.

Особое внимание необходимо уделить открытой платформе и создавать между участниками экосистемы общие ценности на базе единых решений. Анализ показал, что функционал систем примерно одинаковый, концептуально никто ничего нового не придумывает. И вместо того, чтобы оказывать услуги на едином фреймворке, эксплуатировать и развивать его сообща, все занимается развитием в своей компании одного и того же продукта. В итоге разработчики задействованы на решении аналогичных задач, но каждый в своей организации. При объединении усилий можно было бы направить высвободившиеся ресурсы и компетенции на разработку отдельных блоков и модулей для платформы, начать работать на перспективу, например, увеличить продажи страховки при организации делового туризма с привлечением специалиста данной отрасли – никто, кроме страховщика, не знает лучше, как продавать продукт страхования.

Заключение

Таким образом, коллаборация для разработчиков онлайн-инструментов для организации делового туризма и операторов Big Data является наиболее приемлемым вариантом взаимодействия. Он позволит создать общие ценности и придаст толчок для развития шеринга — экономики совместного использования.

Библиография

1. Агаева Н., Щетилина И., Ковалева Е. Туризм в Российской Федерации: влияние Covid-19 на текущее состояние и перспективы развития в условиях пандемии коронавируса // SHS Web of Conferences. 2021. 128. С. 4-16.
2. Даниленко Д. Глобальная система бронирования Amadeus тихо рассталась с «Аэрофлотом». URL: <https://www.tourdom.ru/news/globalnaya-sistema-bronirovaniya-amadeus-tikho-rasstalas-s-aeroflotom.html>
3. За честный бизнес. URL: <https://zachestnyibiznes.ru/>
4. МТС выходит на рынок путешествий и гостеприимства. URL: <https://www.bfm.ru/news/506887>
5. Об утверждении требований к автоматизированной информационной системе оформления воздушных перевозок, к базам данных, входящим в ее состав, к информационно-телекоммуникационной сети, обеспечивающей работу указанной автоматизированной информационной системы, к ее оператору, а также мер по защите информации, содержащейся в ней, и порядка ее функционирования: пост. Правительства Рос. Федерации от 24 июля 2019 г. № 955.
6. Рынок бизнес-трэвел услуг России 2019. URL: <https://marketing.rbc.ru>
7. Томова Е. 90% предпринимателей пробовали работать удаленно во время путешествий. 2022. URL: <https://www.gazeta.ru/social/news/2022/02/22/17324731.shtml?updated>
8. Lubbe B. A. Business Travel //Encyclopedia of Tourism Management and Marketing. – Edward Elgar Publishing, 2022.
9. Henderson J. C. Business travel and the MICE industry in the Middle East //Routledge Handbook on Tourism in the Middle East and North Africa. – Routledge, 2018. – С. 340-351.
10. Mirehie M. et al. Business travel, risk, and safety of female university faculty and staff //Annals of Leisure Research. – 2020. – С. 1-19.

Overview of online booking tools in the Russian business travel market

Roman V. Blinov

Chief Business Development Officer,
Corteos Platform,
115162, b. 9, 31, Shabolovka str., Moscow, Russian Federation;
e-mail: blinov@yandex.ru

Abstract

The article is devoted to the actual problem of the development of online tools for organizing business trips in Russia. The article provides an overview of the main market players involved in the development and implementation of programs for the organization of business trips. The analysis of the functionality of the presented solutions, the possibilities of their further improvement, considering the needs of customers and the changing requirements of the legislation of the Russian Federation to the documents issued for the organization of business trips, was also carried out. As a source of information, information posted on the official websites of vendors, statistical reporting, publications in the media were used. The results of the conducted research allowed us to draw a number of conclusions that: (1) in Russia, both monoprogams are being developed, in which only one agency works, and programs are being implemented in the company on the basis of a contract with a vendor or another type of agreement; (2) only one platform, namely Corteos, has an open code, thanks to which the customer can modify, refine the program based on the specifics of the organization of business trips in the company; (3) the market of online booking systems continues to develop, adapt to changing conditions. Recommendations are given that will increase the coverage of companies interested in such platforms, as well as highly qualified IT specialists who are able to support the functionality of existing programs and create new solutions for business.

For citation

Blinov R.V. (2022) Obzor onlain-instrumentov na rynke delovogo turizma Rossii [Overview of online booking tools in the Russian business travel market]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 12 (9A), pp. 131-140. DOI: 10.34670/AR.2022.12.23.009

Keywords

Business travel management services, travel management company, global distribution system, online booking tool, collaboration.

References

1. Agaeva N., Shchetilina I., Kovaleva E. (2021) Turizm v Rossiiskoi Federatsii: vliyanie Covid-19 na tekushchee sostoyanie i perspektivy razvitiya v usloviyakh pandemii koronavirusa [Tourism in the Russian Federation: the impact of Covid-19 on the current state and development prospects in the context of the coronavirus pandemic]. *SHS Web of Conferences*, 128, pp. 4-16.
2. Danilenko D. *Global'naya sistema bronirovaniya Amadeus tikho rasstalas' s «Aeroflotom»* [Amadeus global booking system quietly parted ways with Aeroflot]. Available at: <https://www.tourdom.ru/news/globalnaya-sistema-bronirovaniya-amadeus-tikho-rasstalas-s-aeroflotom.html> [Accessed 08/08/2022]
3. *MTS vykhodit na rynek puteshestvii i gostepriimstva* [MTS enters the travel and hospitality market]. Available at: <https://www.bfm.ru/news/506887> [Accessed 08/08/2022]
4. *Ob utverzhenii trebovaniy k avtomatizirovannoi informatsionnoi sisteme oformleniya vozдушnykh perevozok, k bazam dannykh, vkhodyashchim v ee sostav, k informatsionno-telekommunikatsionnoi seti, obespechivayushchei rabotu ukazannoi avtomatizirovannoi informatsionnoi sistemy, k ee operatoru, a takzhe mer po zashchite in-formatsii, soderzhashcheysya v nei, i poryadka ee funktsionirovaniya : post. Pravitel'stva Ros. Federatsii ot 24 iyulya 2019 g. № 955* [On approval of the requirements for the automated information system for registering air transportation, for the databases included in it, for the information and telecommunication network that ensures the operation of the said automated information system, for its operator, as well as measures to protect the information contained in it, and the order of its functioning: Decree of the Government of Russian Federation of July 24, 2019 No. 955].
5. *Rynok biznes-trevel uslug Rossii 2019* [Market of business travel services in Russia 2019]. Available at: <https://marketing.rbc.ru> [Accessed 08/08/2022]
6. Tomova E. (2022) *90% predprinimatelei probovali rabotat' udalennno vo vremya puteshestvii* [90% of entrepreneurs tried

-
- to work remotely while traveling]. Available at: <https://www.gazeta.ru/social/news/2022/02/22/17324731.shtml?updated> [Accessed 08/08/2022]
7. *Za chestnyi biznes* [For honest business]. Available at: <https://zachestnyibiznes.ru/> [Accessed 08/08/2022]
8. Lubbe, B. A. (2022). Business Travel. In *Encyclopedia of Tourism Management and Marketing*. Edward Elgar Publishing.
9. Henderson, J. C. (2018). Business travel and the MICE industry in the Middle East. In *Routledge Handbook on Tourism in the Middle East and North Africa* (pp. 340-351). Routledge.
10. Mirehie, M., Liu-Lastres, B., Cecil, A., & Jain, N. (2020). Business travel, risk, and safety of female university faculty and staff. *Annals of Leisure Research*, 1-19.