**НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ**

**АВИАЦИИ**

**ЗАОЧНЫЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**Ф.И.О студента** *МИРЗОЕВА ЛЮДМИЛА Д.*

**Группа** *2415r* **шифр (№ з/к)** *63*

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**ОСНОВНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ НА УРОВНЕ АВИАКОМПАНИЙ**

**Кафедра** *МЕНЕДЖМЕНТ*

**Дисциплина** *AVIASIYA N QLIYYATIN KOMMERSIYA ISTISMARI*

**Преподаватель** *АЛЕКПЕРОВА ФАРИДА Ф.*

**Баку-2008**

**ПЛАН**

1. Введение
2. Соглашения между назначенными авиакомпаниями

-- Соглашения о взаимном предоставлении услуг

-- Соглашение о генеральном агенте

1. Коммерческие соглашения

-- Соглашение о коммерческом сотрудничестве

-- Соглашение об оформлении авиаперевозок

-- Соглашение о пуле

1. Заключение

**ВВЕДЕНИЕ**

Наиболее существенное влияние на экономические условия и результаты коммерческой эксплуатации МВЛ оказывают соглашения между авиакомпаниями по вопросам эксплуатации договорных линий, а также по другим вопросам коммерческого сотрудничества.

Наиболее распространёнными в международном воздушном транспорте являются "Соглашения о взаимном предоставлении услуг", которые заключаются непосредственно между авиакомпаниями, назначенными правительствами для коммерческой эксплуатации договорных авиалиний. Эти соглашения определяют широкий круг вопросов, таких как использование предоставленных коммерческих прав, объём перевозок, расписание полётов, тарифы, а также порядок технического и коммерческого обслуживания и расчётов за него, расчётов за проданные перевозочные документы и прочие вопросы.

Среди других соглашений необходимо в первую очередь отметить соглашения о генеральном агенте, а также соглашение об обслуживании пассажиров в пунктах стыковки рейсов, соглашение о заправке ГСМ, соглашение об аренде самолётов, соглашения об оформлении авиаперевозок и др.

**СОГЛАШЕНИЯ МЕЖДУ НАЗНАЧЕННЫМИ**

**АВИАКОМПАНИЯМИ**

Важнейшими из этих соглашений, оказывающих существенное влияние на экономическую эффективность эксплуатируемых авиалиний, являются соглашения о взаимном предоставлении услуг и соглашения о генеральном агенте.

***Соглашения о взаимном предоставлении услуг и наземном обслуживании*** заключаются между назначенными авиакомпаниями и являются непременным условием для начала эксплуатации договорных авиалиний.

Типовое соглашение о взаимном предоставлении услуг содержит в себе следующие основные положения. Партнёры должны стремиться к тому, чтобы обоюдно предлагаемый объём перевозок удовлетворял спрос на перевозки, при этом избегая несправедливого ущемления интересов партнёров. А также, чтобы возможно большие перевозки пассажиров и грузов между их территориями осуществлялись по договорным линиям, а не по другим маршрутам через третьи страны. Тарифы на авиаперевозки по договорным линиям должны назначаться по согласованию между партнёрами и соответствовать тарифам, установленным ИАТА.

Перевозки пассажиров, багажа и грузов по договорным линиям должны выполняться в соответствии с условиями и правилами перевозок соответствующей стороны - перевозчика. По согласованию между партнёрами устанавливается частота полётов, типы воздушных судов и расписание рейсов по договорным линиям должны

Оплата за техническое, аэронавигационное и коммерческое обслуживание, предоставленное партнёрами, производится эксплуатирующей стороной по согласованным между ними ставкам.

Определяются детали по обеспечению регулярности и экономической эффективности полётов партнёров, устанавливается порядок расчётов между сторонами за предоставленные услуги, а также порядок рассмотрения и удовлетворения претензий и другие условия.

В соглашениях о взаимном предоставлении услуг определяются также основные и запасные аэропорты, в которых партнёры предоставляют друг другу услуги, а также приводится перечень конкретных услуг и определяется оплата за техническое, аэродромное и коммерческое обслуживание. В ряде соглашений фиксируются также и агентские обязательства сторон, если партнёры назначают друг друга генеральным агентом по продаже авиаперевозок на территории соответствующих стран.

Таким образом, соглашения о взаимном предоставлении услуг регулируют отношения между авиакомпаниями по вопросам коммерческой эксплуатации договорных авиалиний.

***Соглашение о генеральном агенте*** являются в большинстве случаев составной частью соглашения о взаимном предоставлении услуг. В этом случае в соглашении предусматривается отдельная статья, которая гласит, что "каждая сторона назначает другую сторону своим генеральным агентом по продаже авиаперевозок", соответственно оговариваются все условия, по которым одна сторона действует в качестве генерального агента другой стороны. В большинстве случаев соглашения о генеральном агенте заключаются отдельно и являются самостоятельными юридическими документами.  
В соответствии с типовым соглашением о генеральном агенте каждая авиакомпания, именуемая "перевозчиком", назначает другую авиакомпанию своим генеральным агентом на территории его страны. В свою очередь, вторая авиакомпания назначает первую своим генеральным агентом на территории его страны. Таким образом, эти соглашения регулируют взаимные отношения между перевозчиком и генеральным агентом, причём обе стороны меняются ролями: в своей стране каждая из них генеральный агент, а в чужой перевозчик. В ряде случаев генеральным агентом назначается нелетающая компания. Каждая из сторон обязуется предоставлять другой стороне коммерческие услуги, которые заключаются в том, чтобы предпринимать все возможные меры для наиболее эффективного использования рейсов перевозчика и для укрепления престижа последнего в его отношениях с государственными и общественными органами, с прессой, агентами по продаже и с широкой общественностью. Соглашение определяет полномочия и сферу деятельности генерального агента. Генеральный агент обязуется представлять перевозчика при продаже международных пассажирских и грузовых перевозок на регулярных и нерегулярных линиях перевозчика. Генеральный агент защищает интересы перевозчика на своей территории и представляет его, проводит переговоры с соответствующими авиационными властями своей страны в отношении вопросов, касающихся тарифов перевозчика, продаёт воздушные перевозки на линии перевозчика на территории генерального агента и выдаёт свои собственные авиабилеты, обменные ордера, авиагрузовые накладные и другие перевозочные документы, осуществлять бронирование в отношении пассажирских и грузовых перевозок и проводить всю соответствующую административную работу.

Одним из важнейших вопросов соглашения, непосредственно затрагивающих экономические интересы партнёров, является вопрос о начислении комиссионных. За все продажи перевозок на регулярные и нерегулярные линии перевозчика (включая чартеры), произведённые на территории генерального агента, перевозчик обязуется выплачивать генеральному агенту стандартные комиссионные.

В дополнение к основным (стандартным) комиссионным, перевозчик может выплачивать генеральному агенту дополнительные комиссионные, за все продажи перевозок, произведённые на его территории, в размере 3% за продажу пассажирских перевозок, когда нормальный размер комиссионных составляет 7%, и 2,5%, когда нормальные комиссионные выплачиваются в размере ином, чем 7%. За грузовые и чартерные перевозки дополнительные комиссионные выплачиваются в размере 2,5%.

Таким образом, типовое соглашение о генеральном агенте определяет все основные вопросы взаимоотношений между перевозчиками и генеральным агентом. Эти соглашения (как отдельные, так и являющиеся составными частями соглашений о взаимном предоставлении услуг) могут в значительной мере отличаться от типового. Однако основным положением любого соглашения о генеральном агенте является взаимное обязательство сторон, что "генеральный агент должен относиться к рейсам перевозчика, как к своим собственным, в части их рекламирования, бронирования и продажи перевозок".

На практике, оставаясь прямыми конкурентами, перевозчик и генеральный агент стараются в первую очередь загрузить свои рейсы, не считаясь с тем, какая загрузка останется на рейсы партнёра. Несмотря на условия соглашений, авиакомпании – партнёры не только не заботятся об обеспечении прибыльности работы своего партнёра, но и стараются всячески препятствовать его успешной коммерческой работе на территории своей страны.  
В связи с этим, получая разрешение на выполнение коммерческих полётов в какую-либо страну, авиакомпании стремятся избежать заключения соглашения о генеральном агенте с национальной авиакомпанией этой страны и стараются всеми мерами получить от местных властей право собственной продажи перевозок. Получив право "свободной" (собственной) продажи и собственного бронирования на чужой территории, авиакомпания, во-первых, сохраняет себе комиссионные, которые она должна была бы выплачивать генеральному агенту, во-вторых, сама обеспечивает коммерческую загрузку своих рейсов, не ожидая её от генерального агента, и, в-третьих, имея право собственной продажи, может на равных условиях участвовать в конкурентной борьбе за перевозки на рынке данной страны. Однако правительства, защищая интересы национальных авиакомпаний, как правило, только в исключительных случаях предоставляют право "свободной" продажи иностранным перевозчикам.

**КОММЕРЧЕСКИЕ СОГЛАШЕНИЯ**

Помимо проанализированных выше соглашений об условиях коммерческой эксплуатации договорных авиалиний, заключаемых между назначенными авиакомпаниями, важное место в коммерческой эксплуатации авиалиний в международном воздушном транспорте занимают так называемые "чисто коммерческие" соглашения. Коммерческие соглашения регулируют экономические отношения как между авиакомпаниями, выполняющими полёты по договорным авиалиниям, так и между авиакомпаниями, не эксплуатирующими смежных авиалиний, а также между авиакомпаниями и их посредниками – агентами по продаже пассажирских и грузовых авиаперевозок. Наиболее важными в экономическом смысле являются: соглашения о коммерческом сотрудничестве, соглашение об оформлении авиаперевозок, соглашение о пуле.

***Соглашения о коммерческом сотрудничестве***, т.е. о взаимном признании перевозочных документов и о порядке расчётов по ним, заключаются как между авиакомпаниями стран, не связанных между собой регулярным воздушным сообщением, так и между авиакомпаниями стран, имеющих соглашения о воздушном сообщении, но не являющихся назначенными авиакомпаниями для эксплуатации договорных авиалиний.  
В типовом соглашении о коммерческом сотрудничестве обусловлены коммерческие услуги, которые одна из сторон обязуется предоставлять другой, в частности, определяются условия оформления, продажи и взаимного признания перевозочных документов: авиабилетов, обменных ордеров, авиагрузовых накладных, квитанций платного багажа и др. Определяется размер комиссионных за продажу международных пассажирских, грузовых и чартерных перевозок и порядок их выплаты. Соглашение обуславливает назначение субагентов по продаже, порядок взаимных расчётов, порядок разрешения споров и т.д. Особенностью соглашений о коммерческом сотрудничестве является то, что партнёры, заключающие такие соглашения, как правило, не являются прямыми конкурентами, так как они не эксплуатируют смежных авиалиний. Наоборот, линии одного партнёра могут удобно стыковаться с линиями другого, и партнёры заинтересованы в сквозной продаже авиабилетов на стыкующиеся линии обоих партнёров. Здесь, как правило, действуют системы преференций и конфиденциальных сделок, в соответствии с которыми данная авиакомпания может оформлять пассажиров на стыкующиеся рейсы тех авиакомпаний, которые оказывают ей взаимные услуги, или выплачивают конфиденциально согласованные вознаграждения.

***Соглашения об оформлении авиаперевозок*** заключаются между авиакомпанией (перевозчиком) и посредником (агентом), который соглашается продавать и оформлять перевозочные документы перевозчика. Как правило, такими агентами назначаются туристические фирмы, консолидаторские конторы и другие агентства, которые помимо своей основной деятельности занимаются продажей пассажирских и грузовых перевозок авиакомпаний. Механизм действия таких соглашений упрощённо заключается в следующем: после подписания соглашения перевозчик передаёт под ответственность агента определённое количество бланков своих перевозочных документов (чаще всего авиабилетов или авиагрузовых накладных). Агент продаёт эти перевозочные документы и в установленные сроки переводит вырученные суммы на счёт перевозчика, получая за эту работу комиссионные в размере установленных процентов от вырученных сумм. Помимо официальных комиссионных, разрешённых ИАТА, авиакомпании выплачивают агентам так называемые "сверхкомиссионные" или используют другую систему поощрения за увеличение продаж перевозок (например, бонусная система выплаты сверхкомиссионных и др.)

Следует отметить, что авиакомпании – члены ИАТА могут назначать своими агентами по продаже перевозок только агентов, кредитоспособность которых проверена ИАТА.

Соглашения о коммерческом сотрудничестве и соглашения об оформлении авиаперевозок играют значительную роль в коммерческой работе авиакомпании, направленной на повышение экономической эффективности эксплуатации МВЛ. Эти соглашения позволяют авиакомпаниям расширить сферу своей деятельности практически на весь мир, так как они дают возможность производить продажу авиаперевозок в странах, куда они не совершают полётов, и повышать коммерческую загрузку своих действующих МВЛ. Вместе с тем, имея различных агентов по продаже перевозок, авиакомпании с помощью сверх комиссионных и поощрительных систем расширяют свои конкурентные возможности в борьбе за прибыльность перевозок.

***Соглашение о пуле*** являются особым типом коммерческих соглашений. Как уже отмечалось, между авиакомпаниями, выполняющими международные полёты, развернулась жесточайшая конкуренция борьбы за перевозки. Сгладить остроту этой борьбы между авиакомпаниями, выполняющими перевозки на смежных авиалиниях, призваны соглашения о пуле, заключение которых предполагает особый тип коммерческого сотрудничества.

Английское слово пул (Pool) означает "объединённый фонд". Заключая соглашение о пуле, партнёры соглашаются делить доходы, полученные ими от эксплуатации определённых авиалиний. Простейшей формулой пула может быть такой пул, когда партнёры эксплуатируют самолёты примерно равной вместимости и выполняют одинаковое количество рейсов, при этом все доходы вносятся в пул и делятся поровну. Однако в практике международного транспорта такой простой пул встречается довольно редко. Действующие пульные соглашения имеют более сложный характер. Ни в одном из них не предусматривается внесение в пул всех доходов от эксплуатации пульной авиалинии. Авиакомпании вносят в пул только определённую часть доходов, оставляя себе так называемый "невнесённый доход". Формула распределения доходов из пула, как правило, отличается от идеальной формулы 50:50%. Кроме того, во многих соглашениях предусмотрено ограничение платежей по пулу.  
Все эти условия пульных соглашений, представляющие различные способы внесения доходов, различные формулы распределения доходов из пула и ограничения платежей по пулу оставляют лазейку для внутрипульной конкурентной борьбы между партнёрами, заключающими соглашение о пуле, несмотря на провозглашение принципов наиболее тесного коммерческого сотрудничества.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Итак, были рассмотрены лишь некоторые договорно-правовые аспекты коммерческой деятельности в международном воздушном транспорте. Очевидно, что ведение переговоров на уровне авиакомпаний с целью заключения двусторонних соглашений по условиям эксплуатации МВЛ, а также других коммерческих соглашений имеет выраженную экономическую направленность. Кроме двусторонних экономических соглашений на уровне авиакомпаний, регулирование в международном воздушном транспорте осуществляется также и на многостороннем уровне. На межправительственном уровне происходит регулирование на основе конвенций по вопросам гражданской авиации, где в рамках международных авиатранспортных организаций участниками являются государства. А на неправительственном – в рамках международных организаций на уровне авиакомпаний и других неправительственных международных организаций.

Основными многосторонними организациями в мировом воздушном транспорте является ИКАО – на правительственном уровне, и ИАТА – на уровне авиакомпаний.

Таким образом, договорно-правовые аспекты в коммерческой деятельности на МВЛ включают в себя целый комплекс международно-правовых вопросов. Он непосредственно касается также мер по выполнению межправительственных соглашений по установлению воздушного сообщения между странами, соглашений между ведомствами гражданской авиации данных стран и ведения переговоров по заключению соглашений между авиакомпаниями, назначенными правительствами для эксплуатации договорных авиалиний, а также ведения переговоров и заключения коммерческих соглашений между авиакомпаниями и посредниками.

Помимо национальных законов существуют и основные нормативные акты, которые оказывают непосредственное регулирующее воздействие на коммерческую эксплуатацию международных воздушных линий. Это:  
1) международные конвенции по вопросам гражданской авиации;  
2) межправительственные соглашения о воздушном сообщении;  
3) межведомственные документы;  
4) соглашения между авиакомпаниями, назначенными для коммерческой эксплуатации договорных авиалиний;  
5) коммерческие соглашения и др.

В обязанности авиакомпаний входит широкая деятельность по соблюдению указанных документов, их заключению на своем уровне, а также контролю за их соблюдение со стороны других авиакомпаний и фирм на территории данного государства.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Алекперова Ф.Ф., Тагиев Т.Т. “ Hava n qliyyatinin kommersiya istismari”. – Баку, 2003

2. Афанасьев В.Г. "Коммерческая эксплуатация международных воздушных линий"

3. Терешина Н.П. “Экономическое регулирование и конкурентоспособность перевозок”. – М., Железнодорожный транспорт, 1994.

4. Краткая характеристика авиатранспортной деятельности государств – участников СНГ за 5 лет (1991 – 1996 г.г.).

5. Сборник примерных договоров. – М., Мир деловой книги, 1996.

6. Мухетдинова Н.М. “Современные мирохозяйственные и авиатранспортные отношения”. – М., МИИГА, 1992

7. Николаев Д.С. “Государственно-монополистическое регулирование транспорта и транспортная политика развитых капиталистических стран: сущность и современная практика. / Новые тенденции в развитии международных перевозок на современном этапе. Сборник научных трудов”. – М., МГИМО, 1998