**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

**ПО ТЕМЕ**

**"Коммерческая деятельность на международных воздушных линиях"**

ВОПРОС № 1**. ПЕРЕГОВОРЫ, КАК ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНТРАКТОВ (ДОГОВОРОВ).**

 Большое место в коммерческой деятельности любой авиакомпании на международных воздушных линиях занимает договорно-правовая коммерческая работа. Она включает в себя ведение коммерческих переговоров, заключение коммерческих соглашений и работу по выполнению условий этих соглашений со стороны самой авиакомпании, а также контроль за выполнением соглашений со стороны авиакомпаний и других партнеров по соглашениям. Основой для выполнения международных полетов являются межправительственные соглашения о воздушном сообщении и другие межправительственные и межведомственные документы, в которых определяются основные условия коммерческой эксплуатации авиалиний. Важное значение имеют также соглашения на уровне авиакомпаний и другие коммерческие соглашения как между авиакомпаниями, так и с фирмами-посредниками. От условий коммерческих соглашений во многом зависит экономическая эффективность эксплуатации международных авиалиний. Заключение выгодных соглашений в большей степени связано с умением вести коммерческие переговоры.

ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ.

 В практике коммерческой работы на МВЛ авиакомпаниям приходится постоянно вести переговоры со своими партнерами, с авиационными ведомствами других государств, с агентами и др., а также принимать участие в переговорах, имеющих отношение к международным воздушным сообщениям, которые проводятся на уровне правительственных или ведомственных органов. В любом случае необходимо иметь в виду, что умение вести переговоры – это искусство, к овладению основами которого должны стремиться все работники Аэрофлота, связанные с деятельностью на МВЛ. Знакомство с "азами" ведения переговоров является необходимым условием в коммерческой работе на любом уровне.

 Переговоры, как сфера человеческой деятельности, могут быть определены как обмен мнениями с какой-нибудь деловой целью. Такой целью может быть, например, обсуждение условий сотрудничества, совместных действий, условий продажи и т.д. Английский эквивалент русского термина "переговоры" - "*negotiation*" – имеет, в свою очередь, русское производное слово "негоциант", что означает "коммерсант" , следовательно, термин "переговоры" имеет коммерческую основу.

 Обязательным условием любых коммерческих переговоров является стремление их участников к получению каких-либо результатов. В случае невыполнения этого основного условия переговоры не будут иметь смысла.

 Целью любых переговоров является удовлетворение каких-либо общественных или личных потребностей. Переговоры могут вестись как с целью выработки новых условий или изменения старых, так и с целью сохранения прежних условий.

 В зависимости от количества сторон, участвующих в них, переговоры могут быть двусторонними и многосторонними. При двусторонних переговорах участвуют две стороны, представляющие ведомства, авиакомпании или фирмы. При многосторонних переговорах в обсуждении вопросов участвуют делегации или уполномоченные лица от трех и более сторон. Многосторонние переговоры могут носить форму конференций или совещаний представителей заинтересованных сторон (например, конференции ИАТА, совещания представителей авиакомпаний – участников Берлинского соглашения и т.д.). В зависимости от представительского состава сторон переговоры могут быть национальными и межнациональными (международными).

 По уровню представительства переговоры делятся на:

1) межправительственные, когда в переговорах участвуют представители правительств и достигнутые соглашения или договоры подписываются от имени правительства;

2) межведомственные – переговоры между ведомствами (авиационными) государств;

3) межфирменные – переговоры между организациями (авиакомпаниями, фирмами и др.);

4) межперсональные – переговоры между индивидуальными лицами.

 Коммерческие переговоры на воздушном транспорте, как правило, бывают межфирменными. В этом случае они ведутся между авиакомпаниями или между авиакомпанией и фирмой-посредником (турфирмой, форвардским агентством и др.). Переговоры могут быть смешанными, например, между представителями авиакомпании и индивидуальным лицом.

 Переговоры на любом уровне базируются на моральных и этических принципах, характерных для общественно-политического строя, который представляет каждая из сторон, участвующая в переговорах.

 При ведении коммерческих переговоров следует помнить, что переговоры – это искусство, которым можно овладеть, опираясь на знание основ психологии, социологии, истории, юриспруденции, экономики, лингвистики, системного анализа, основ дипломатии и др. Теоретические и практические основы овладения навыками ведения переговоров базируются на:

- объективном научном анализе международной обстановки, тенденций развития международного воздушного транспорта и реализме в проводимой коммерческой политике;

- принципиальности в подходе к основным проблемам и максимальной гибкости в выборе путей и средств их достижения, использовании компромиссов при сохранении основных принципов;

- равноправии всех участвующих в переговорах сторон, уважении национальных традиций и обычаев;

- взаимной выгоде партнеров;

- смелости в выдвижении вопросов для решения на переговорах и выдержке, осторожности в их решении; бдительности в определении реальных значений и возможных происков со стороны недружественных элементов;

- обязательном учёте политической обстановки и принадлежности партнеров по переговорам к той или иной политической группировке.

Таковы основные черты и особенности коммерческих переговоров на МВЛ.

ПОДГОТОВКА К ПЕРЕГОВОРАМ.

 Для успешного ведения переговоров необходима тщательная и всесторонняя подготовка к ним. Подготовка делится на предварительную (За 1-2 месяца до начала переговоров) и непосредственную подготовку (за 1-2 дня до начала). Первостепенной является психологическая подготовка участников и прежде всего руководителя делегации, непосредственно ведущего переговоры.

 Предварительная подготовка к переговорам должна начинаться с отбора и психологической подготовки руководителя и членов делегации для участия в переговорах и создания их эмоционального настроя. Назначенные участники переговоров также должны проводить так называемую самоподготовку, включающую и выработку умения вести переговоры, которые требуют от каждого участника:

- умения пунктуально и терпеливо изучать статистику и факты за прошедший период и оперировать ими во время переговоров;

- умение внимательно слушать собеседника и быстро анализировать услышанное. Умение слушать, т.е. концентрировать свое внимание на том, что сказано, и на том, что подразумевается, является залогом успешного ведения переговоров;

- умения сосредотачивать внимание, оценивать обстановку, в случае необходимости – быстро менять оценку ситуации (часто в ходе переговоров могут возникнуть ситуации, когда необходимо менять свою "диспозицию", т.е. заранее подготовленное отношение к тому или иному вопросу).

 В стадию непосредственной подготовки к переговорам входит изучение партнера по переговорам (оппонента). Изучение должно быть объективным, для чего используется максимум источников информации о партнере. Среди этих сведений – занимаемая должность оппонента или его положения, его "вес" в авиакомпании, общественное положение, а также его личные качества: образование, привычки, наклонности и т.д. Информация может быть получена как из опыта прошлых встреч, так и из других источников : его выступлений по радио и телевидению, из отзывов о нем лиц, знающих его и т.д. Важно также знать его прошлые заслуги или действия, а также, по возможности, все заключенные с его участием соглашения и другие коммерческие сделки, его успехи и неудачи. Важно четко определить, что представляет собой оппонент, попытаться разобраться в образе его мышления, определить его эмоциональный склад и предугадать его поведение.

 Подготовка к переговорам должна включать в себя и тщательное изучение авиакомпании или фирмы, с которой предстоит вести переговоры. Прежде всего, необходимо изучить, что из себя представляет данная компания или фирма: ее удельный вес в международном воздушном транспорте, ее финансовое положение, объем операций, самолетно-моторный парк, персонал и т.д. Источниками, из которых могут быть получены эти данные, могут быть : статистические сборники ИКАО и ИАТА , публикации и отчеты, пресс-релизы, доступный инструктивный и учебный материал, реклама, публичные выступления и заявления руководителя, доклады авиационных ведомств и правительственных агентств и др.

 Таким образом, главной задачей предварительной подготовки к переговорам является стремление изучить противоположную сторону и ведущего оппонента и узнать все его сильные и слабые стороны.

В ходе подготовки к переговорам на основании изучения партнера определяется собственная позиция и вырабатывается стратегия и тактика ведения переговоров, в которых должны быть определены следующие моменты :

- конечная цель переговоров;

- процедура и протокол переговоров;

- участники переговоров;

- будет ли установлен лимит времени или переговоры могут продолжаться до их логического завершения;

- какая из сторон заинтересована в сохранении " статус кво" и кому выгодно его изменение;

- что будет если переговоры зайдут в тупик, кто больше потеряет от этого;

- вопросы выносимые на повестку дня;

- альтернативные варианты целей;

- пути " отступления" и возможные компромиссы.

 Подготовка переговоров должна завершаться совещанием членов делегации с привлечением экспертов авиакомпании (если переговоры проводятся в своей стране) или даже деловой " игрой", в которой прорабатываются все возможные варианты и ситуации.

Подготовка к переговорам включает в себя также выработку и согласование повестки дня.

ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ.

 Как двусторонние, так и многосторонние переговоры по вопросам коммерческой эксплуатации МВЛ требуют определенной гибкости в поисках решений, соответствующих основным коммерческим интересам сторон. Достижение таких решений в ходе переговоров требует терпения, определенных навыков и умелого использования различных приемов со стороны каждого участника переговоров. Последние практически нередко продолжаются и вне заседаний в кулуарах, в перерывах между заседаниями и даже во время тех или иных протокольных мероприятий. Очень часто много времени на переговорах тратится впустую из-за того, что стороны не понимают или по разному оценивают факты или ситуацию. В этом случае определенную роль могут играть разного рода предубеждения сторон. Необходимо распознать, что кроется за теми или иными словами оппонента, "докопаться " до фактов, на которых базируются высказывания, с тем чтобы установить возникшее недоразумение. В такой ситуации необходимо действовать не на основе предубеждений или предположений, а лишь на базе проверенных фактов.

 Основным путем получения информации о мнении противоположной стороны по любой обсуждаемой проблеме является постановка вопросов. При постановке вопросов необходимо четко определить следующие три основных момента: какой вопрос задать, как его сформулировать и когда его задать. Важное значение, имеет умение наблюдать, какое впечатление на оппонента производит тот или иной вопрос и как он на него реагирует. По-разному сформулированный вопрос может произвести совершенно различный эффект. Стоит избегать вопросов, ответы на которые могут быть неопределенными или неожиданными. Вопросы должны быть четко сформулированы и конкретными, тогда оппоненту будет труднее уйти от должного ответа. Задаваемые вопросы определяют объем информации, которую можно получить в ответ на тот или иной вопрос.

 Если прийти к компромиссу не удается, переговоры целесообразно прервать или приступить к обсуждению следующего пункта повестки дня.

Тактика ведения переговоров должна дать ответ на три главных вопроса: "Когда? Как? и Где? ".В результате любых переговоров обе стороны должны чувствовать себя удовлетворёнными достигнутой договоренностью. В успешно завершившихся переговорах каждая сторона что-то выигрывает.

РЕЗУЛЬТАТЫ ПЕРЕГОВОРОВ.

 В результате проведения переговоров принимаются те или иные итоговые документы, которые подписываются как на самих переговорах, так и после них. Такими итоговыми документами могут быть протоколы переговоров, меморандумы, договоры и соглашения.

 Как правило, коммерческие договоры или соглашения содержат следующие составные части :

- вступительную часть (преамбулу), говорящую об участниках договора, их полном и сокращенном наименовании и адресах, о главных целях и задачах договора или соглашения.

- статьи об обязательствах сторон;

- статью о сроке действия и вступления в силу договора;

- статью о порядке введения в действие положений договора;

- указание места и даты подписания и языков, на которых составлен договор;

- указание на подписи уполномоченных лиц.

 Кроме договоров и соглашений, может иметь место подписание протоколов и приложений к договорам и соглашениям или самостоятельных протоколов по отдельным вопросам, определяющим порядок осуществления договора и соглашений, обмен письмами между руководителями делегаций, ведших переговоры, а также меморандумами, в которых отмечаются позиции сторон по нерешенным в ходе переговоров вопросам или же устанавливается порядок применения тех или иных статей договора или делаются какие-либо оговорки к ним. В ходе переговоров могут быть также подписаны приложения к уже действующим соглашениям, в которых определяются условия коммерческого сотрудничества на новый срок. Подписываемые документы могут быть как открытыми, так и конфиденциальными, составляющими коммерческую тайну данных переговоров. К открытому договору или соглашению может быть подписано конфиденциальное приложение, которое не придается огласке. Результаты переговоров, а также наиболее важные соглашения на уровне авиакомпаний иногда доводятся до сведения СМИ. Основными соглашениями, которые заключаются на уровне авиакомпаний, являются соглашения об условиях эксплуатации договорных линий и коммерческие соглашения.

ВОПРОС № 2. **СОСТАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО КОНТРАКТА. ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО СТРУКТУРЕ И СОДЕРЖАНИЮ КОНТРАКТА.**

ОСНОВНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ НА УРОВНЕ АВИАКОМПАНИЙ

 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 заключаются непосредственно между назначенными авиакомпаниями и являются непременным условием для начала эксплуатации договорных авиалиний. Типовое соглашение о взаимном предоставлении услуг содержит в себе следующие основные положения.

 При эксплуатации договорных линий партнёры должны стремиться к тому, чтобы обоюдно предлагаемый объём перевозок по возможности удовлетворял спрос на перевозки, избегая несправедливого ущемления интересов партнёров, 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, при этом партнёры должны по возможности учитывать существующую практику. Частота полётов, типы воздушных судов и расписание рейсов по договорным линиям должны устанавливаться по согласованию между партнёрами.

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

 Соглашение детально определяет действия сторон по обеспечению регулярности и экономической эффективности полётов партнёров, устанавливает порядок расчётов между сторонами за предоставленные в соответствии с соглашением услуги, определяет порядок рассмотрения и удовлетворения претензий и другие условия.

 В соглашениях о взаимном предоставлении услуг определяются также основные и запасные аэропорты, в которых партнёры должны предоставлять 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. Эти соглашения определяют в основном технические, а также экономические условия эксплуатации авиалиний, такие как применяемые тарифы и ставки, а также устанавливают стоимость взаимно предоставляемого коммерческого, аэронавигационного и технического обслуживания.

**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, в соответствии с которыми 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, причём, генеральный агент соглашается защищать интересы перевозчика на своей территории и обязуется представлять его и проводить переговоры с соответствующими авиационными властями своей страны в отношении вопросов, касающихся тарифов перевозчика, продавать воздушные перевозки на линии перевозчика на территории генерального агента и выдавать 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 относится 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 "сверх комиссионные" или используют другую систему поощрения за увеличение продаж перевозок (например, бонусная система выплаты сверх комиссионных 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.

 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 ярко выраженную экономическую направленность. Каждый из участников соглашений стремится к защите своих экономических интересов. Кроме двусторонних экономических соглашений на уровне авиакомпаний, регулирование в международном воздушном транспорте осуществляется также и на многостороннем уровне : межправительственном, когда происходит регулирование на основе конвенций по вопросам гражданской авиации, а также в рамках международных авиатранспортных организаций, участниками которых являются государства, и 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.

 Основными нормативными актами, оказывающими непосредственное регулирующее воздействие на коммерческую эксплуатацию международных воздушных линий , помимо национальных законов, являются следующие документы :

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 соблюдением со стороны других авиакомпаний и фирм на территории данного государства.

Литература: В.Г.Афанасьев "Коммерческая эксплуатация международных воздушных линий"