

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ**

---

**В.Г. Афанасьев**

## **Внешнеэкономическая деятельность**

Москва – 2008

Федеральное агентство воздушного транспорта

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ**

---

Кафедра Менеджмента  
В.Г. Афанасьев

## Внешиэкономическая деятельность

Утверждено Редакционно-  
издательским советом МГТУ ГА  
в качестве учебного пособия

Москва – 2008

## Оглавление

Введение .....	4
Раздел I. Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Особенности ВЭД в системе ГА .....	6
1.1. Содержание понятия «Внешнеэкономическая деятельность».....	6
1.2. Основные виды внешнеэкономических сделок.....	7
1.3. Особенности ВЭД в системе ГА .....	8
Раздел II. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности .....	16
2.1. Государственное регулирование .....	16
2.2. Международно-правовое регулирование .....	23
Раздел III. Внешнеэкономические операции по продаже перевозок и услуг .....	31
3.1. Непосредственная продажа .....	31
3.2. Продажа через посредников .....	34
3.3. Продажа внешних услуг.....	39
3.4. Заключение соглашений .....	43
Раздел IV. Внешнеторговые операции по перевозке грузов и таможенное регулирование.....	49
4.1. Транспортное обеспечение .....	49
4.2. Таможенное регулирование.....	53
4.3. Таможенное оформление и Таможенный контроль.....	57
Раздел V. Валютно-кредитное регулирование и взаиморасчёты.....	60
5.1. Валютное регулирование .....	60
5.2. Кредитные отношения.....	63
5.3. Международные расчеты .....	65
Раздел VI. Организация и стратегия ведения переговоров.....	69
6.1. Подготовка к переговорам .....	69
6.2. Ведение переговоров .....	73
6.3. Результаты переговоров .....	77
Заключение.....	79
Примерный перечень вопросов для самопроверки .....	80
Список литературы .....	82

## Введение

Внешнеэкономическая деятельность – это экономическая деятельность на внешних рынках. Она включает в себя многочисленные аспекты деятельности, связанные с продвижением на рынке продажи товаров, перевозок, услуг, а также интеллектуальной собственности, являющимися основными функциями, и конечной целью деятельности с целью получения прибыли. Этим основным функциям сопутствуют вспомогательные функции при осуществлении любых внешнеторговых сделок. Это, прежде всего, изучение рынков и их конъюнктуры. Как известно, чтобы что-либо продать, нужно знать, где есть спрос на соответствующие товары и услуги, какими компаниями удовлетворяется этот спрос, какие действуют конкуренты на этом или ином рынке, а также степень удовлетворения спроса. Этими проблемами занимается такой раздел предмета внешнеэкономической деятельности, как маркетинг.

Далее, внешнеэкономическая деятельность в любой сфере, в том числе и воздушного транспорта, имеет две особенности. Во-первых, она регулируется законодательством не одного, а нескольких государств, затрагиваемых этой деятельностью. Поэтому знание правовых основ регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является обязательным условием для совершения любых внешнеэкономических сделок. Во-вторых, ВЭД регулируется рынком, поскольку внешнеэкономические отношения являются истинно рыночными в том смысле, что без взаимной заинтересованности партнёров никто и ничто не сможет заставить вступить в коммерческие отношения. Другими вспомогательными функциями ВЭД является ведение переговоров и заключение коммерческих соглашений, которые сопутствуют любым видам внешнеэкономических сделок. Далее, внешнеэкономические сделки не могут обходиться без транспортного обеспечения, страхования, валютно-кредитных отношений и взаиморасчетов, а также таможенного оформления. Помимо специальных знаний и навыков, все эти виды деятельности требуют соблюдения принятых норм делового общения и международного протокола.

Данное учебное пособие написано в связи с введением обязательного курса «Внешнеэкономическая деятельность» для всех специальностей ВУЗов, в том числе и в системе ГА. Это связано с появлением нового российского законодательства, по которому каждое предприятие, включая авиационные, получило право самостоятельно выходить на внешний рынок со своей продукцией, т.е. участвовать во внешнеэкономической деятельности. Так что любой специалист, заканчивающий МГТУ ГА по любой специальности, особенно по специальности «Менеджмент организации», может найти применение своих знаний и во внешнеэкономической сфере деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность в сфере гражданской авиации имеет свои особенности. В настоящее время в Российской Федерации зарегистрировано более 180 авиакомпаний, 70 из которых получили лицензии

на выполнение международных авиаперевозок, т.е. право выходить на внешний рынок. Помимо международных перевозок они могут продавать внешние авиационные услуги, совершать лизинговые сделки и заниматься всеми видами внешнеэкономической деятельности, включая участие во многих сферах международного экономического и коммерческого сотрудничества и альянсах авиакомпаний.

Помимо авиакомпаний, участниками ВЭД в сфере ГА являются аэропорты, авиаремонтные предприятия, ведомства гражданской авиации, научно-исследовательские и учебные заведения, банки и кредитные организации, страховые компании, агенты и другие посредники. Одни из них непосредственно участвуют в этой деятельности, а другие её регулируют. Регулирование деятельности на внешнем рынке осуществляется как на национальном, так и на международном уровне, включая регулирование в рамках международных организаций, одни из которых осуществляют специальное регулирование в сфере ГА, это такие как Международная организация гражданской авиации (ИКАО), Международная ассоциация воздушного транспорта (ИАТА). Международный совет аэропортов (АСИ), а другие – в сфере международной торговли товарами и услугами, как Всемирная торговая организация (ВТО) и другие.

Пособие рассчитано на студентов очного и заочного обучения МГТУ ГА, изучающих курс внешнеэкономической деятельности, а также может быть полезно для практических работников в сфере внешних экономических связей в системе гражданской авиации.

## **Раздел I. Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Особенности ВЭД в системе ГА**

### **1.1. Содержание понятия «Внешнеэкономическая деятельность»**

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) – это торгово-экономическая деятельность на внешнем рынке. Она представляет собой обмен товарами в вещественно-материальной и нематериальной форме и услугами, связанными с осуществлением этой деятельности. Для того, чтобы совершить такой обмен, необходимо:

- найти покупателя;
- закончить с ним договор на сделку;
- исполнить договор.

Такие действия носят коммерческий характер, и внешнеэкономическая деятельность представляет собой разновидность коммерческой деятельности, когда сделка осуществляется с иностранными контрагентами.

Необходимым условием внешнеэкономической деятельности является выполнение целого ряда операций обеспечивающего характера, связанных с продвижением товара или услуги от продавца к покупателю, включая транспортные экспедиторские, страховые и другие операции, а также валютно-финансовые и кредитные операции, связанные с ведением международных расчетов. Отсюда следует, что внешнеэкономическая деятельность охватывает широкий комплекс взаимоотношений экономического, валютно-финансового и правового характера.

Внешнеэкономическая деятельность реализуется на уровне как государственных органов власти и управления, так и хозяйственных субъектов. В первом случае она направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых и политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности внешнеэкономических связей; во втором – на заключение и исполнение контрактов и иных договоров в пределах гражданского права. Внешнеэкономический комплекс любого государства составляет совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий и фирм, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющие импортные товары и услуги и осуществляющие все виды внешнеэкономической деятельности.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности на возмездной основе являются внешнеторговая деятельность, международное экономическое сотрудничество (МЭС) и научно-техническое сотрудничество (НТС). Внешнеэкономическая деятельность связана с обменом (путём купли-продажи) товаров в материальной и нематериальной форме (идеи, ноу-хау и т.д.), а также услугами, связанными с таким обменом. МЭС включает содействие в области внедрения передовых технологий, промышленного и гражданского строительства и предоставления услуг инженерно-технического характера.

Внешнеэкономическая деятельность в сфере НТС представляет собой обмен достижениями науки и техники и совместное осуществление научно-технических работ, включая создание совместных предприятий с участием иностранных инвесторов.

Экономические связи с зарубежными фирмами и организациями реализуется путем проведения коммерческих операций или сделок, связанных с определенными техническими приёмами по подготовке и осуществлению торгово-экономического сотрудничества. Это соответственно операции по купле-продаже товаров и услуг, по международному экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Внешнеэкономическая деятельность может также осуществляться путём вывоза капитала за рубеж с целью получения предпринимательской прибыли, а также для участия в операциях на иностранных фондовых и валютных рынках.

## **1.2. Основные виды внешнеэкономических сделок**

Внешнеэкономические операции осуществляются на основе заключенных сделок. Международная сделка является правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции. Под международной коммерческой сделкой понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами (коммерческими предприятиями, фирмами) находящимися в разных странах, в котором оговариваются условия поставки установленного количества товарных единиц или оказания определенных услуг. Сделка считается международной, если в юридическом адресе партнёров указаны разные государства.

Толкование договора содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская Конвенция 1980г.) и в Гаагской Конвенции о праве применимом к договорам международной купли-продажи (1985г.). Все многообразие сделок в международной торговле классифицируется в зависимости от предмета (объекта) сделок:

- купли-продажи товаров;
- купли-продажи услуг;
- купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Продукты торговли, обращающиеся на внешнем рынке, могут иметь как вещественно-материальную форму, т.е. выступать в качестве товаров, так и форму услуг или нематериальных ценностей. Внешнеторговые сделки в зависимости от каналов сбыта и характера взаимоотношений между сторонами разделяются на сделки «напрямую» т.е. непосредственно между производителями и потребителями товаров и услуг, и сделки «косвенные» т.е. с участием третьего лица – посредника.

Сделки купли-продажи товаров в материально-вещественной форме являются традиционными для практики внешнеторговой деятельности. По этим сделкам продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель – принять

товар и уплатить за него согласованную денежную сумму. Сделки купли-продажи могут присутствовать в качестве составного элемента и в других видах сотрудничества – МЭС и НТС. В торговле товарами в вещественно-материальной форме основными видами операций являются экспортные и импортные, а также их разновидности – реэкспортные и реимпортные операции.

Внешнеторговые сделки по купле-продаже услуг можно объединить в две группы: основные и обслуживающие сделки купли-продажи товаров. Однако следует отметить, что в современных условиях сделки по купле-продаже услуг являются в большинстве случаев самостоятельными, обособленными от купли-продажи товаров операциями, такие сделки относятся к группе основных. К основным сделкам купли-продажи услуг относятся:

- транспортные сделки не связанные с контрактными перевозками товаров;
- арендные сделки;
- сделки по экспорту и импорту туристических услуг;
- сделки по оказанию производственно-технических услуг;
- сделки по консультационным услугам в области информации и совершенствованию управления.

К услугам, обслуживающим куплю-продажу товаров относятся операции по обслуживанию товарооборота. К этому виду сделок относятся операции:

- по международным перевозкам внешнеторговых грузов,
- транспортно-экспедиторские;
- по хранению грузов;
- по страхованию грузов;
- по международным расчетам и др.

Внешнеторговые сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности различаются на следующие виды сделок:

- по торговле научно-техническими знаниями (так называемые know how), включая продажу патентов и лицензионные операции;
- по торговле объектами авторского права, охватывающими сферу духовной жизни, в том числе операции по приобретению прав на перевод и издание научно и художественной литературы, прокат кинофильмов и т.д.

Во внешнеэкономической деятельности используют обычные в международной практике способы оформления внешнеторговых сделок, порядок и форма которых регулируются международным правом и внутренним законодательством страны. Внешнеэкономические сделки должны заключаться в письменном виде. Под письменной формой сделки подразумевается не только документ (договор, контракт), но и обмен письмами, телеграммами, телексами, подписанными представителями договаривающихся сторон.

### **1.3. Особенности ВЭД в системе ГА**

Коммерческая внешнеэкономическая деятельность является важной составной частью всей работы отрасли воздушного транспорта. Она должна



рассматриваться как один из ключевых факторов экономического и научно-технического прогресса в развитии отрасли, как источник получения дополнительных ресурсов для модернизации основных фондов и инфраструктуры отрасли за счёт привлечения передовой зарубежной техники и технологии. В соответствии с Законом о предприятии и предпринимательской деятельности коммерческая и внешнеэкономическая деятельность предприятий ГА с 1989 года осуществляется на основе валютной самокупаемости и валютного самофинансирования. Результаты этой деятельности непосредственно влияют на формирование фондов экономического стимулирования и валютных отчислений, что в свою очередь, должно стимулировать предприятия отрасли к совершенствованию внешнеэкономической деятельности.

Внешеэкономическая деятельность (ВЭД) в системе воздушного транспорта складывается из трёх основных составляющих: 1. коммерческая работа по продаже международных воздушных перевозок, перевозки пассажиров, багажа, почты и грузов; 2. продажа внешних авиационных услуг и 3. международное экономическое сотрудничество (МЭС).

Коммерческие авиаперевозки составляют свыше 80% объёма внешнеэкономической деятельности гражданской авиации, их продажа даёт основную валютную выручку авиапредприятий отрасли, в том числе в свободно конвертируемой валюте (СКВ). В 2007 году на международных авиалиниях РФ только одним ОАО «Аэрофлот - Российские авиалинии» перевезено более 8 млн пассажиров и свыше 100 тыс. тонн грузов и почты, валютная выручка составила свыше 1 млрд долл. Это неплохие результаты. Однако, в мировых масштабах следует иметь в виду, что за последние 10-15 лет продолжалось снижение удельного веса гражданской авиации нашей страны в международных перевозках. Так, по данным ИКАО, если в 1975 году Аэрофлот занимал 13-е место по международным тонно-километрам, то в 1992 году - 16-е место, а по международным грузовым перевозкам – 27-е место, в а 2007 году – уже не вошел в число 45 ведущих авиакомпаний мира.

Причин такого отставания от общемировых темпов развития международных воздушных перевозок множество, среди них в первую очередь следует упомянуть причины технического характера: отставание отечественной авиационной техники и наземных средств от зарубежных аналогов и организационного характера - отсутствие чёткой системы управления и взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности и другие причины, которые в совокупности дают единый, отрицательный эффект – ухудшение качества обслуживания перевозок и как результат – понижение конкурентоспособности и престижа Российских авиакомпаний на международном рынке. Второй составляющей коммерческой внешнеэкономической деятельности ГА является продажа платных услуг на внешнем рынке. К таким услугам относятся: техническое обслуживание гражданской авиации, проданной за границу, обучение иностранных

авиаспециалистов, работы за границей по спецприменению авиации в отраслях хозяйства, поставка за границу средств механизации и технологического оборудования номенклатуры заводов ГА, продажа запчастей и сдача в аренду самолётов и др. Ежегодная выручка от продажи этих услуг составляет несколько сотен млн инв. руб. До июля 1989 года у отрасли не было права прямых связей с иностранными заказчиками. Экспортные услуги, оказываемые предприятиями гражданской авиации, осуществлялись через В/О «Авиаэкспорт» Министерства внешних экономических связей. Промежуточное звено, каким до недавнего времени являлся «Авиаэкспорт», препятствовало оперативному решению предприятиями отрасли вопросов с иностранными заказчиками и не способствовало расширению экспортных услуг. Предоставление авиапредприятиями права осуществлять экспортные услуги по прямым связям с иностранными заказчиками на контрактной основе, т.е. права выхода на прямые внешние связи позволяет значительно расширить экспортные услуги отрасли и увеличить поступления в иностранной валюте. К этому же направлению ВЭД относится также осуществляемая предприятиями ГА сдача в аренду самолётов, а также продажа неиспользуемой устаревшей техники (например, самолётов Ан-2 и др.) иностранным компаниям.

Третьим направлением ВЭД в сфере воздушного транспорта является международное экономическое сотрудничество (МЭС), включающее альянсы авиакомпаний, создание смешанных фирм и совместных предприятий, организаций по продаже перевозок и услуг, коммерческую кооперацию, включая совместную эксплуатацию международных авиалиний, участие в международных авиационных организациях, подготовку кадров для внешнеэкономической деятельности и авиаспециалистов по заказу ИКАО и иностранных государств и др.

В настоящее время участие в международном экономическом сотрудничестве даёт годовой экономический эффект, оцениваемый в несколько млн инв. рублей, однако этому направлению внешних связей принадлежит большое будущее. Реализация задачи обновления основных фондов и инфраструктуры предприятий ГА невозможна без существенных капиталовложений. Частично эта проблема может быть решена за счёт привлечения иностранных капиталов, оборудования и технологии.

В настоящее время уже созданы несколько совместных предприятий (СП) по комплексному авиационному и наземному обслуживанию пассажиров с последующим финансированием за счёт заработанной прибыли строительства аэропортов, гостиниц, ангаров, баз технического обслуживания, цехов бортпитания и др. Успешно функционируют уже более 20 таких СП с участием предприятий ГА. Практикуется использование и других возможностей для финансирования закупок или аренды иностранного оборудования, в том числе зарубежной авиатехники (самолётов А-310, Б-737, Б-767) и др. В частности, СП «Аэрокомплекс» зарабатывает валютные средства, осуществляя грузовые перевозки на арендованных у Аэрофлота самолётах, летающих под флагом

Объединённых Арабских эмиратов. Практикуется и заключение так называемых «бартерных» и компенсационных соглашений с рядом западных авиакомпаний, в частности, с Люфтганзой и др., на поставку зарубежного оборудования в счёт компенсационных платежей и предоставления различных коммерческих услуг. Полагаем, что такая форма сотрудничества должна развиваться гораздо шире. Большое внимание уделяется и таким новым формам сотрудничества с зарубежными партнёрами, как совместная эксплуатация отдельных международных авиалиний и использование провозных ёмкостей на рейсах партнёров. Опыт такого сотрудничества уже имеется с рядом зарубежных авиакомпаний (Остраэн Эрлайнз, ОЛНипон Эрлайнз и др.). Много неиспользованных резервов имеется и в развитии двустороннего и многостороннего научно-технического сотрудничества в области ГА. Такое сотрудничество осуществляется в области обеспечения безопасности полётов, разработки и эксплуатации систем ОВД, навигации и посадки, проектирования, строительства и эксплуатации аэропортов, разработки перспектив развития и эксплуатации летательных аппаратов, применения авиации в народном хозяйстве, экономической деятельности. В частности, осуществляется двусторонне научно-техническое сотрудничество с промышленно развитыми странами: Канадой, Швецией, США, Францией и др. Однако, темпы развития международного научно-технического сотрудничества застыли на уровне 80-х годов, результаты международного сотрудничества используются в практике ГА недостаточно эффективно.

К третьему направлению ВЭД относится также участие в международных организациях воздушного транспорта. Так, в последние годы на основе материалов ИКАО в ГА нашей страны был пересмотрен ряд отраслевых нормативных документов; стандарты и рекомендации ИКАО учитываются при разработке отечественных систем оборудования аэропортов и воздушных трасс, однако, всё ещё велико количество расхождений (свыше 100) в стандартах ИКАО и нормативных документах ГА РФ. Специалисты стран СНГ участвуют во многих группах экспертов ИКАО. Это касается и нашего участия в Международном Совете гражданских аэропортов (АСИ) и Международной Федерации Ассоциаций линейных пилотов (ИФАЛПА).

С октября 1989 года был решён вопрос о присоединении Аэрофлота к Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА), в которую входят более 270 компаний, выполняющих регулярные перевозки. Таким образом, крупнейшая авиакомпания России Аэрофлот стала полноправным членом ИАТА. Как известно, в рамках ИАТА решаются практически все вопросы воздушного транспорта, в том числе вопросы безопасности, аэронавигации, технической эксплуатации и особенно вопросы организации и повышения культуры обслуживания перевозок. Что касается вопросов ценообразования и регулирования тарифов, то участие в этой части ассоциации ИАТА является факультативным и авиакомпаниям теперь не грозят никакие штрафы со стороны ИАТА за «вольное» применение тарифов.

Более активно, на наш взгляд, должны осуществляться контакты нашей отрасли и с другими международными организациями, в том числе и региональными, такими как Европейская конференция гражданской авиации (ЕКАК), Ассоциация Европейских перевозчиков (АЕА), Институт воздушного транспорта (ИТА), имеющей статус международной неправительственной организации и др. Это необходимо особенно теперь при создании объединённого рынка воздушных перевозок стран-членов Европейского союза (ЕС), который начал функционировать с января 1993 года. Участие в указанных региональных организациях Европы поможет нейтрализовать негативные последствия узкой группировки стран ЕС.

Таковы основные сферы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) отрасли воздушного транспорта. Рассмотрим конкретные её участники, их функции и уровни регулирования ВЭД. (рис. 1).

1. На уровне министерства транспорта и Федерального Агентства Воздушного транспорта (ФАВТ) во внешнеэкономической деятельности участвуют департаменты, которые обеспечивают:

- формирование государственной политики в области международных воздушных сообщений и внешнеэкономической деятельности;
- заключение межправительственных соглашений о воздушном сообщении между РФ и иностранными государствами;
- взаимодействие с международными организациями гражданской авиации;
- развитие новых форм внешнеэкономических связей с зарубежными странами в области ГА;
- установление условий эксплуатации и закрепление международных воздушных линий за эксплуатантами;
- организация международного научно-технического сотрудничества в области ГА;
- подготовка кадров для коммерческой внешнеэкономической деятельности ГА и авиационных специалистов для иностранных предприятий (включая государства СНГ);
- обеспечение управления воздушным движением и развитие инфраструктуры МВЛ.

2. На уровне предприятий – авиакомпании, выполняющие коммерческие международные перевозки, государственные унитарные предприятия, авиационно-технические центры и авиаремонтные заводы, выполняющие техобслуживание и ремонт самолетов иностранных заказчиков, научные и учебные заведения отрасли, выполняющие экспортные разработки и подготовку авиаспециалистов для иностранных предприятий.

Так, на авиакомпании, осуществляющие международные авиаперевозки, возложены следующие задачи:

- эксплуатация международных воздушных линий на основе свидетельства эксплуатанта;

- обеспечение безопасности, регулярности паллетов и высокой культуры обслуживания пассажиров и клиентуры на соответствующих международных авиалиниях;
- обеспечение качественного обслуживания авиационной техники и наземного оборудования в международных аэропортах;
- создание СП и участие в деятельности международных авиационных организаций;
- подготовка квалифицированных кадров для полетов на МВЛ;
- осуществление прямых производственных и научно-технических связей с зарубежными партнерами.

3. С зарубежной стороны партнерами по внешнеэкономическим связям, помимо ведомств гражданской авиации являются: авиакомпании, аэропорты, генеральные агенты и агенты по продаже перевозок и обслуживанию, консолидаторские фирмы, топливозаправочные компании, международные авиационные организации, смешанные предприятия, банки, страховые компании, исследовательские центры, строительные компании и другие (см. рис. 1).

Рассматривая перечисленных участников внешнеэкономической деятельности в сфере воздушного транспорта нельзя не заметить разобщенности и неподчиненности ее участников с нашей стороны. Явно просматривается отсутствие четкой системы организации внешнеэкономической деятельности в ГА и единой концепции внешнеэкономических связей. Прежде всего, в структуре Минтранса нет единого органа, координирующего внешнеэкономическую деятельность. На уровне предприятий и объединений – такая же несоподчиненность.

Ранее (до 1994г.) функционировало Международное коммерческое управление (МКУ) ГА, на него возлагалась задача координаций внешнеэкономической деятельности всех предприятий гражданской авиации. Это, прежде всего, в вопросах совершенствования коммерческой деятельности, в бронировании и продаже международных авиаперевозок, в выполнении валютного плана отрасли, в изучении спроса на перевозки, проведении единой тарифной политики и т.д. Однако, ввиду несоподчиненности МКУ ГА и авиакомпаний, выполняющих международные перевозки, механизм четкого взаимодействия и взаиморасчетов между ними не был отработан. В дальнейшем все авиакомпании были фактически предоставлены сами себе.

Как известно, в соответствии с законом о предприятиях и предпринимательстве РФ, каждое предприятие получило право самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность. Такое право было предоставлено и всем предприятиям системы гражданской авиации.

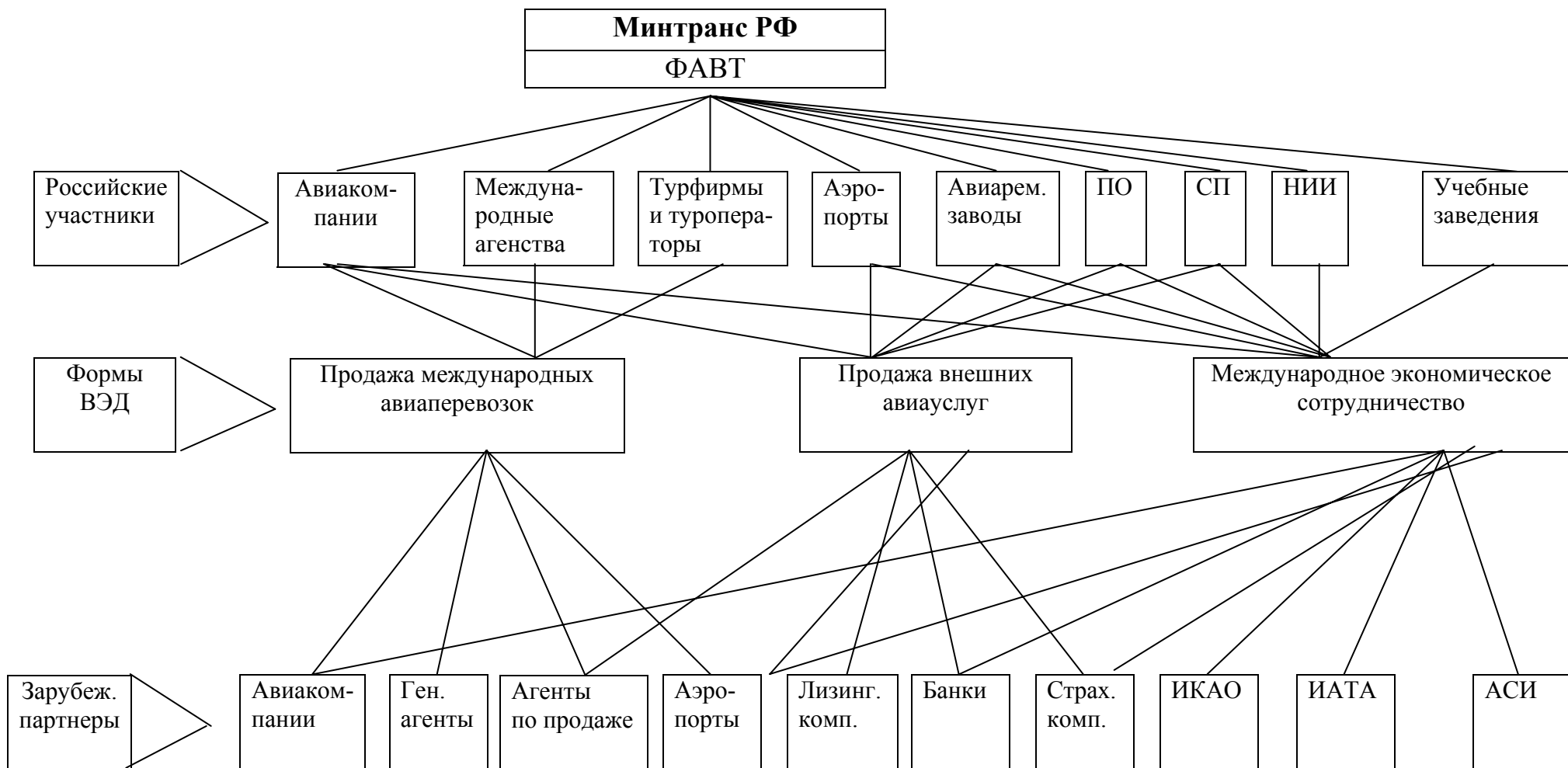


Рис. 1. Формы и участники ВЭД ГА

Новые веяния нашли свое отражение и в Воздушном Кодексе РФ, принятом в 1977г. Основная особенность его заключается в том, что статья 10 прежнего Воздушного Кодекса СССР, предоставляющая монопольное право Аэрофлоту на воздушные перевозки как внутри страны, так и на международных авиалиниях, отменена и такое право предоставлено авиакомпаниям независимо от формы собственности. Что касается регулирования международных воздушных сообщений, то уже сейчас решен вопрос о множественном назначении перевозчиков для эксплуатации договорных авиалиний. Так в новом двустороннем соглашении о воздушном сообщении в США предусмотрено назначение 9 авиакомпаний с каждой стороны для эксплуатации авиалиний между США и РФ и странами СНГ. Множественное назначение уже также действует и в соглашениях и Великобританией (авиакомпании «Бритиш Эйруэйз» и «Вирджин Атлантик») и с Японией (авиакомпании Джал и «Ол/Ниппон Эрлайнз»). Принцип множественного назначения авиакомпаний заложен и в новый Воздушный кодекс РФ.

В соответствии с новым законодательством РФ все предприятия получили право выхода на внешний рынок и право самостоятельно заниматься внешнеэкономической деятельностью. Следовательно, право выполнять международные полеты предоставлено любой из авиакомпаний, которые пройдут соответствующую подготовку и получают лицензию ФАВТ на эксплуатацию международных авиалиний. Сейчас около 70 из них получили соответствующие лицензии и выполняют полеты регулярные либо чартерные за границу. Однако, в каждом из 107 двусторонних соглашений о воздушном сообщении, заключенных бывшим СССР с иностранными государствами, правопреемником по которым является Российская Федерация, назначенным перевозчиком с Российской стороны является, как правило, Аэрофлот. Следовательно, для назначения новых перевозчиков должны быть изменены соответствующие соглашения о воздушном сообщении. Кроме того, перевозчик, желающий выполнять полеты под своим собственным флагом, должен пройти соответствующую регистрацию в ИКАО и ИАТА и получить свой регистрационный номер и код. Некоторые авиакомпании РФ уже получили соответствующие атрибуты международных перевозчиков.

## **Раздел II. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности**

### **2.1. Государственное регулирование**

Главной особенностью коммерческой внешнеэкономической деятельности во всех ее трех формах является участие в ней субъектов (физических и юридических лиц) по меньшей мере, двух государств. Поэтому эта деятельность регулируется как законодательством национальных государств, так и на основе международно-правовых документов (см. рис. 2). Национальное регулирование осуществляется при помощи законов, подзаконных актов и ведомственных нормативных документов. Основными законами Российской Федерации, которые в той или иной мере регулируют внешнеэкономическую деятельность всех отраслей является «Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности Российской Федерации», который предоставляет право самостоятельно вести внешнеэкономическую деятельность всем предприятиям, «Закон о таможенном тарифе», «Закон о приватизации», «Закон о валютном регулировании и контроле», «Таможенный кодекс РФ» и др.

Основы становления новой системы государственного регулирования международных экономических связей в Российской Федерации были заложены Указом Президента РФ от 15.11.1991г. №213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР». Этим указом отменена специальная регистрация российских предприятий в качестве участников внешнеэкономической деятельности, которая ранее была обязательной. Сделаны определенные конкретные шаги в области валютного и таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности.

С января 1992 года Указом Президента России №335 введен единый норматив обязательной продажи государству части валютной выручки предприятий – в размере 40% - по специальному коммерческому курсу рубля. Выполнение работ (услуг) также облагается «валютным налогом» по той же ставке и такому же курсу рубля, но норматив обязательной продажи валют в Республиканский валютный резерв России применяется не к сумме выручки, а к сумме сальдо (превышение поступлений над платежами) в иностранной валюте. Кроме того, 10% валюты должно продаваться для формирования стабилизационного валютного фонда, но по рыночному курсу рубля.

Что касается валютного регулирования деятельности совместных предприятий и предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, то статья 25 Закона «Об иностранных инвестициях» указывает, что валютная выручка от экспорта собственной продукции таких предприятий, в уставном фонде которых иностранные инвестиции составляют более 30%, «остаются полностью в их распоряжении». Указ предписывает обязательное аккумулирование валютных средств предприятий на счетах российских банков, уполномоченных Центральным банком РФ на осуществление операций в иностранной валюте. В случае нарушения указанного порядка предприятия подвергаются штрафу в размере всей сокрытой выручки в валюте с



последующим изъятием суммы штрафа в Республиканский валютный резерв России. Предприятия-экспортеры обязаны указывать в таможенной декларации реквизиты и полное наименование уполномоченного банка, при посредстве которого будут производиться расчеты с иностранным партнером и свои поступления платежей. В случае нарушения положений Указа и нормативных актов Центрального банка России, предприятия будут лишаться полученных ими лицензий на экспорт – импорт товаров (работ, услуг), а финансовые учреждения – лицензий на проведение операций в иностранной валюте.

Следующим этапом в перестройке сферы валютно-финансового регулирования внешнеэкономической деятельности в России является принятие Закона «О валютном регулировании и контроле в Российской Федерации». В законе и инструктивных документах, принятых в целях его конкретизации определен также порядок пересчета вкладов иностранных инвесторов в уставный фонд СП, внесенных в валюте, в рубли.

Из других нормативных актов, регулирующих общую внешнеэкономическую деятельность в Российской Федерации, следует упомянуть Постановление правительства РФ № 90 «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории российской Федерации», которое устанавливает единый порядок лицензирования и квотирования экспорта и импорта, а также Постановление № 91 «О введении экспортного тарифа на отдельные товары, вывозимые с территории Российской Федерации». Эти тарифы (пошлины) заменили экспортные налоги, которые были установлены ранее Постановлением СМ СССР №27 от 10.01.1991г. Экспортные пошлины устанавливаются в ЭКЮ в фиксированном размере за единицу веса товара (ЭКЮ – «Европейская Карренси Юнит» - европейская валютная единица, выполняющая расчетные и кредитные функции в рамках Европейской валютной системы. Валютный курс ЭКЮ рассчитывается на базе «валютной корзины» национальных валют стран ЕЭС с учетом их удельного веса в совокупном валовом национальном продукте. И, наконец, следует отметить принятый 15 марта 1993г. Указ Президента РФ №340 «Об импортном тарифе Российской Федерации», предусматривающий дальнейшую либерализацию ввоза товаров на территорию России. Новый Закон «О таможенном тарифе» России принят 16 апреля 1993 года. «Новый таможенный кодекс РФ» был принят в 2003 году и действует с 2004 года.

Рассмотренные выше законы, подзаконные акты и нормативные документы относятся к общему регулированию внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации безотносительно к ведомственной специфике. Кроме того, на государственном уровне осуществляются регулирование, имеющее специфическое отношение только к отрасли воздушного транспорта.

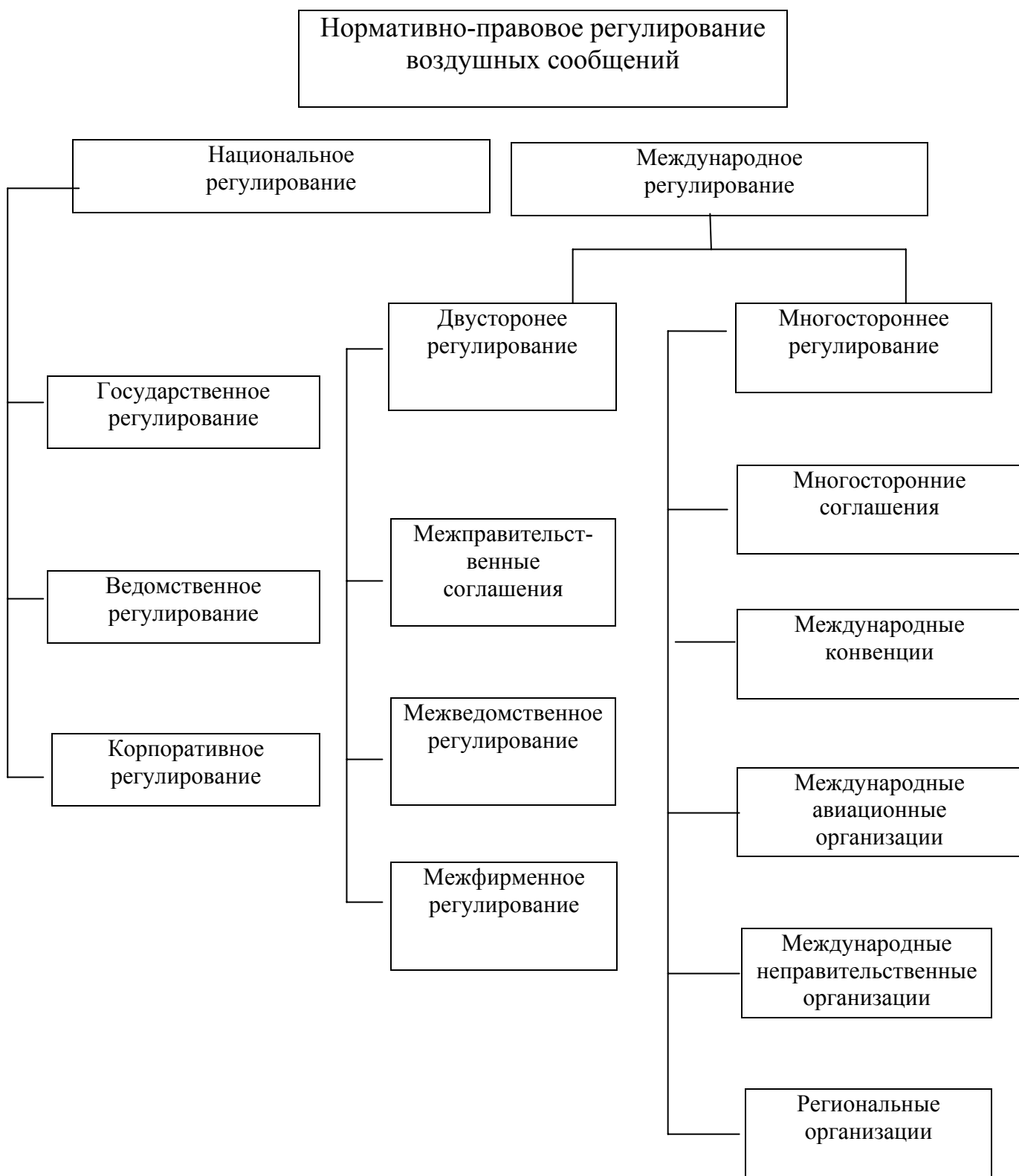


Рис. 2.

Основными национальными документами, регламентирующими деятельность в сфере воздушного транспорта, являются Воздушный Кодекс Российской Федерации, Правила международных воздушных перевозок

пассажиров, багажа и грузов, Наставление по организации международных перевозок в гражданской авиации, а также приказы и другие нормативные документы Минтранса и Росавиации (ФАВТ) РФ. Каждое государство имеет своё национальное законодательство, соблюдение которого обязательно для всех пользующихся воздушным пространством данного государства. Воздушный Кодекс РФ регламентирует все вопросы международных сообщений с Россией. В соответствии с Воздушным кодексом полёты иностранных воздушных судов на территории РФ могут осуществляться только на основе соглашений о воздушном сообщении, заключаемых Россией с иностранными государствами, либо специальных разрешений на разовые полёты, выдаваемых в установленном порядке.

В Воздушном Кодексе РФ, принятом в 1997 г., как и в ранее действовавшем Воздушном кодексе Союза ССР 1983 г., провозглашается полный и исключительный суверенитет над воздушным пространством РФ. Под воздушным пространством РФ понимается воздушное пространство над её территорией, в том числе воздушное пространство над внутренними водами и территориальным морем (ст. 1). Воздушное законодательство РФ состоит из Воздушного Кодекса, Федеральных Законов, Указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, федеральных правил использования воздушного пространства, федеральных авиационных правил, а также принимаемых в соответствии с ними иных нормативных правовых актов Российской Федерации (ст. 2).

Статья 3 ВК РФ акцентирует, что если международным договором Российской Федерации устанавливаются иные правила, чем те, которые предусмотрены настоящим кодексом, то применяются правила международного договора. Ниже мы более подробно остановимся на международно-правовом регулировании.

Государственное управление Гражданской Авиацией Российской Федерации осуществляет федеральный орган государственного управления гражданской авиацией (В настоящее время ФАВТ) и его региональные органы на местах. Федеральным органом государственного управления гражданской авиацией является Министерство транспорта РФ или Федеральное агентство Воздушного транспорта (ФАВТ), которому в соответствующих случаях министр делегирует свои полномочия, связанные с функционированием воздушного транспорта.

В сфере регулирования воздушного транспорта на федеральный орган исполнительной власти возлагаются различные функции, в том числе связанные с ВЭД.

В частности, Воздушным кодексом РФ предусмотрены особые правила сертификации экспортируемых и импортируемых воздушных судов. Порядок проведения испытаний и сертификации в Российской Федерации экспортируемого воздушного судна, выдачи сертификата типа воздушного судна, экспортного сертификата лётной годности и других сертификационных

документов устанавливаются Правилами сертификации гражданских воздушных судов РФ.

Предприятия, организации и граждане, подающие заявку на выдачу сертификата типа гражданского воздушного судна РФ, предназначенного для экспорта, обеспечивают проведение работ и финансирование затрат, связанных с сертификацией указанного типа воздушного судна.

Сертификат лётной годности гражданского воздушного судна, который выдан или которому придана сила иностранным государством, где зарегистрировано данное воздушное судно, признаётся действительным в Российской Федерации при условии, что требования, в соответствии с которыми такой сертификат выдан, или ему придана сила, соответствует минимальным стандартам Международной организации гражданской авиации или превышает их.

Особо оговаривается в кодексе и признание свидетельств авиационного персонала, выданного иностранным государством. Такие свидетельства признаются в РФ действительными при условии, что требования, в соответствии с которыми такие свидетельства выданы или в соответствии с которыми им придана сила, удовлетворяют требованиям, которые установлены международными договорами и международными авиационными стандартами.

В Воздушном Кодексе даётся определение международного аэропорта. «Международный аэропорт – аэропорт, который открыт для приёма и отправки воздушных судов, выполняющих международные воздушные перевозки и в котором осуществляется таможенный, пограничный, санитарно-карантинный и иной контроль» (ст. 40).

Целый ряд статей Воздушного кодекса РФ посвящён международным полётам (ст. 79-82), в том числе даётся определение международного полёта: «Международный полёт – полёт воздушного судна в воздушном пространстве более чем одного государства» (ст. 49).

В соответствии с ВК РФ международные полёты воздушных судов в воздушном пространстве выполняются в соответствии с законодательством Российской Федерации, общепринятыми принципами и нормами международного права и международными договорами Российской Федерации.

Международные полёты воздушных судов выполняются на основе международных договоров Российской Федерации или разрешений, выдаваемых в порядке, установленном правительством Российской Федерации.

Порядок выдачи специальных разрешений на нерегулярные полёты определяется органом государственного управления гражданской авиацией. Разрешение на выполнение регулярных воздушных сообщений без заключения соответствующего международного договора может быть предоставлено Правительством Российской Федерации.

Международные полёты воздушных судов в воздушном пространстве РФ осуществляются по выделенным для этого воздушным трассам, если Российскими компетентными органами не установлен иной порядок. Решение

об открытии воздушных трасс и аэропортов (аэродромов) для международных полётов принимается Правительством Российской Федерации.

На все воздушные суда, их экипажи и пассажиров, пребывающих и убывающих из Российской Федерации и следующих транзитом, а также на их имущество, ввозимое и вывозимое из Российской Федерации на воздушных судах распространяется действие соответствующих паспортных, таможенных, валютных, санитарных, карантинных и иных правил о въезде и выезде, а так же ввозе и вывозе имущества и транзите через территорию Российской Федерации, установленных в соответствии с законодательством РФ (ст. 82). Воздушным Кодексом РФ регулируется также деятельность авиапредприятий на территории РФ. Авиационным предприятием для целей настоящего Кодекса признается любое независимо от ее организационной формы собственности юридическое лицо, предлагающее или осуществляющее эксплуатацию воздушных судов с целью выполнения за вознаграждение перевозок пассажиров, грузов, почты или (и) выполнения авиационных работ (ст. 62). На территории РФ могут осуществлять свою деятельность:

1) российские авиапредприятия созданные в соответствии с законами Российской Федерации, независимо от формы собственности и формы своей организации, получившее свидетельство эксплуатанта и необходимые лицензии, выдаваемые органом государственного управления ГА и зарегистрированные в качестве авиационного предприятия;

2) иностранные авиапредприятия, получившие необходимые лицензии от Органа государственного управления ГА.

В отношении иностранных авиапредприятий признаются сертификат (свидетельство) эксплуатанта или аналогичный сертификату (свидетельству) документ, выданный уполномоченным органом соответствующего иностранного государства, в котором это авиапредприятие зарегистрировано и отвечающее требованиям международных договоров, участниками которых является Российская Федерация и это иностранное государство.

3) авиационное предприятие, создаваемое на территории РФ с участием иностранного капитала. В отношении таких предприятий устанавливается условие, требующее, чтобы преимущественное владение и контроль за таким авиапредприятием осуществлялись гражданами или органами РФ (участие иностранного капитала не должно превышать 49%).

Деятельность иностранных авиапредприятий на территории РФ регулируется ст.122 ВК РФ. Иностранные авиапредприятия осуществляют свою деятельность на территории РФ в соответствии с законодательством РФ, международными договорами, в которых участвует РФ и соответствующие иностранное государство, а также специальными, выдаваемыми Органом государственного управления ГА разрешениями на совершение как нерегулярных, так и регулярных полётов. Иностранные авиапредприятия могут открывать представительства на территории Российской Федерации в соответствии с законодательством РФ.

Иностранные предприятия не имеют права:

- принимать на территории РФ на борт воздушных судов пассажиров, багажа, грузы и почту для перевозки на территорию иностранного государства или доставлять их на территорию РФ с территории иностранного государства в случаях, когда это не предусматривается международными договорами о воздушном сообщении, в которых участвует Российская Федерация и соответствующие иностранное государство или специальными разрешениями на совершение полётов;

- принимать на территории РФ на борт пассажиров, багажа, грузы и почту для перевозки в другой пункт на территории РФ (каботаж) без разрешений Органа государственного управления ГА, выдаваемого в порядке, установленном Правительством РФ (ст. 63).

В соответствии с ВК РФ Орган государственного управления ГА и его региональные органы осуществляют контроль за деятельностью авиапредприятий на территории РФ, а в отношении российских авиапредприятий и за рубежом, поскольку это не противоречит международным договорам, участниками которых является Российская Федерация и соответствующее государство и законодательству этого государства.

В том случае, если будет установлено, что авиапредприятие не соблюдает условий выданных разрешений, лицензий и положений Воздушного кодекса и Российского законодательства, стандартов, регламентов и других обязательных для исполнения нормативных документов, предусмотренных кодексом, если оно не соблюдает установленных тарифов и правил их применения, а в отношении иностранных авиапредприятий также и условия соответствующих международных договоров, к ним, в зависимости от характера и размера нарушений, могут быть применены следующие меры воздействия:

- предупреждение;
- лишение соответствующего разрешения, сертификата, либо приостановление или ограничение действия этих документов (ст. 65);
- наложение штрафа в порядке, установленном Законодательством РФ.

В соответствии с ВК РФ иностранные авиапредприятия должны получить соответствующую лицензию от Органа государственного управления ГА для выполнения международных воздушных перевозок и авиационных работ в пределах Российской Федерации. Порядок выдачи таких лицензий определяется Правительством РФ. При их выдаче должны учитываться условия международных договоров, участниками которых является Российская Федерация и соответствующее государство.

Воздушный кодекс даёт следующее определение международной воздушной перевозки: «Международная воздушная перевозка – воздушная перевозка, при которой пункт отправления и пункт назначения расположены соответственно:

- на территории двух государств;

- на территории одного государства, если предусмотрен пункт (пункты) остановки на территории другого государства».

Целая глава Воздушного Кодекса регламентирует ответственность перевозчика за причинение смерти или повреждение здоровья пассажира, за сохранность принятых к перевозке грузов и багажа (ст. 116-135). В частности, в ней указывается, что ответственность перевозчика при воздушных перевозках регулируется гражданским законодательством РФ. При международных перевозках эта ответственность регулируется международными договорами об ответственности при воздушных перевозках, участниками которых являются Российская Федерация и соответствующее иностранное государство.

Помимо Воздушного Кодекса РФ, который является основным нормативным документом, регламентирующим порядок деятельности авиации в РФ, как внутренней, так и международной, существуют и другие нормативные документы ведомственного характера, которые регламентируют специфичные международные перевозки. Такими документами, в частности, являются Федеральные Авиационные Правила (ФАП), «Правила международных воздушных перевозок пассажиров, багажа и грузов», «Наставление по организации международных перевозок в гражданской авиации» (НОМП ГА) и другие.

## **2.2. Международно-правовое регулирование**

Как было показано выше, международные воздушные перевозки являются главной составной частью ВЭД в сфере воздушного транспорта. Поэтому считаем необходимым остановиться на особенностях, которые непосредственно связаны с регулированием международных воздушных перевозок. Как следует из приведённого выше определения международной перевозки, её особенностью является то, что при ней затрагивается территория как минимум двух государств. А поскольку законодательство каждого государства<sup>1</sup>, а также международные документы определяют полный и исключительный суверенитет государства на воздушное пространство, расположенное над его территорией, то главной особенностью международных воздушных перевозок является их международно-правовое регулирование.

Международно-правовое регулирование международных воздушных перевозок включает в себя необходимость и обязательность выполнения требований:

- национального законодательства государства флага перевозчика, осуществляющего международные полёты;
- национального законодательства государства, на территорию которого, с территории которого или через территорию которого выполняется международная перевозка;

---

<sup>1</sup> См., например, ст. 1 Воздушного кодекса РФ

- двусторонних и многосторонних договоров, регламентирующих международные полёты и международные перевозки.

Так, в соответствии с национальным законодательством России, закреплённым в Воздушном кодексе РФ, полёты иностранных воздушных судов в воздушном пространстве СССР могут осуществляться на основании и в соответствии с условиями:

1) международных договоров Российской Федерации;

2) специальных разрешений на совершение разовых полётов, выдаваемых в установленном порядке. Полёты иностранных воздушных судов в воздушном пространстве РФ осуществляются только по установленным воздушным трассам и в аэропорты, открытые для международных воздушных перевозок. Полёты в воздушном пространстве иностранных государств регулируются соответствующими внутренними и международными документами.

Основными международными договорами, регулирующими воздушные перевозки, являются межправительственные соглашения о воздушном сообщении. В этих соглашениях определяются условия осуществления международных полётов и выполнения международных перевозок между договаривающимися государствами. В частности, определяются «договорные авиалинии», которые каждая из сторон соглашения разрешает эксплуатировать назначенному для этой цели авиапредприятию другой договаривающейся стороны, и коммерческие права, предоставляемые каждой из назначенных авиакомпаний. Под коммерческими правами понимаются права на осуществление перевозок пассажиров, багажа, грузов и почты на территорию или с территории договаривающихся государств или на территорию третьих стран. Объем предоставляемых коммерческих прав характеризуется семью «свободами воздуха». При определении договорных линий устанавливаются пункты посадок на территории договаривающихся государств, а также за их пределами – на территории третьих стран.

Кроме межправительственных соглашений условия международных воздушных перевозок определяются различными межведомствами, документами и разрешениями. В частности, назначенное авиапредприятие должно получить разрешение на эксплуатацию договорных линий от ведомства гражданской авиации другой стороны. Ведомства гражданской авиации могут выдавать и временные административные разрешения на выполнение международных полётов в соответствующую страну ещё до официального заключения соглашения о воздушном сообщении между странами.

Ведомства гражданской авиации выдают в установленном порядке и специальные разрешения на выполнение разовых полётов, в том числе для выполнения дополнительных, чартерных и специальных рейсов, если такие полёты не требуют согласования по дипломатическим каналам.

В межправительственных и межведомственных документах часто определяются и другие условия коммерческой эксплуатации международных авиалиний, в том числе регламентируются порядок взаимоотношений между назначенными авиапредприятиями, между авиапредприятиями и



пользователями воздушным транспортом (пассажирами и клиентурой), а также третьими лицами, в том числе может определяться уровень пассажирских и грузовых тарифов, ответственность перевозчиков и др.

Кроме межправительственных соглашений о воздушном сообщении между странами и межведомственных документов, условия эксплуатации международных воздушных линий и организации воздушных перевозок определяются двусторонними и многосторонними соглашениями, заключаемыми между авиакомпаниями, а также различными коммерческими соглашениями между авиакомпаниями и посредниками, например, между авиакомпаниями и агентами по продаже перевозок и др. Основными коммерческими соглашениями являются соглашения об оформлении авиаперевозок, соглашения о Генеральном агенте, соглашения о пуле и др. В основе таких соглашений лежит выплата комиссионных и сверхкомиссионных за обеспечение коммерческой загрузки и продажу перевозок на рейсы соответствующих авиакомпаний, а также распределение доходов между перевозчиками.

Кроме перечисленного, международно-правовое регулирование международных воздушных перевозок осуществляется и на многостороннем уровне с помощью механизма различных международных конвенций в области гражданской авиации, а также международных авиатранспортных организаций, основными из которых являются ИКАО и ИАТА. Государства, вступившие в Международную организацию гражданской авиации (ИКАО), обязуются всячески содействовать успешной и прибыльной эксплуатации международных авиалиний. Экономические отношения между авиакомпаниями на многостороннем уровне регулируются тарифами и правилами Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА).

Межправительственные соглашения о воздушном сообщении являются основными международными документами, регулирующими воздушные перевозки между странами – участницами соглашения.

Это, как правило, двусторонние соглашения, которые заключаются от имени правительств договаривающихся государств и поэтому они носят название межправительственных соглашений.

Основным содержанием любого межправительственного соглашения о воздушном сообщении являются те права, которые договаривающиеся государства предоставляют друг другу в целях установления и обеспечения воздушного сообщения между соответствующими странами. Это, прежде всего, право выполнять полёты по определённым в соглашении договорным линиям, которые каждая из сторон предоставляет авиакомпании или авиакомпаниям, назначенным другой стороной, а также права на осуществление перевозок при полётах по договорным линиям на определённых соглашением условиях. Договорные линии включают в себя четыре категории пунктов посадки: пункты на своей территории, промежуточные пункты в странах, лежащих на маршруте полётов, пункты на территории партнёра по соглашению и пункты в третьих странах за пределами территории партнёра по соглашению.

Коммерческие права, которые предоставляются партнерам по соглашению, принято классифицировать на семь «свобод воздуха». В каждом межправительственном соглашении указывается, на каких участках договорных линий разрешается осуществлять перевозки на условиях, определенных соответствующей «свободой воздуха», а на каких – нельзя. Основные коммерческие права при перевозках между договаривающимися странами определяются пятью «свободами воздуха». Во многих соглашениях определяются и дополнительные коммерческие права на перевозку между третьими странами: через воздушное пространство своей территории – 6-я «свобода воздуха» или минуя свою территорию – 7-я «свобода».

Кроме вопроса о коммерческих правах, одним из обязательных условий межправительственного соглашения о воздушном сообщении является назначение конкретных национальных перевозчиков для эксплуатации договорных авиалиний. Назначая своё конкретное авиапредприятие (или несколько предприятий) соответствующее правительство делегирует ему (или им) реализацию прав, которое правительство получило по данному соглашению. На назначенные договаривающимися сторонами авиапредприятия возлагается эксплуатация предусмотренных соглашением договорных линий, условия которой авиапредприятия должны согласовать между собой.

Одним из важных условий межправительственных соглашений о воздушном сообщении является вопрос о регулировании провозных емкостей на договорных линиях между странами, либо отказ от него. Под провозными ёмкостями понимается максимальное количество коммерческой загрузки, которое может быть перевезено партнёрами, максимальная коммерческая грузоподъёмность самолёта, определённого для выполнения перевозок каждой стороной, помноженная на частоту полётов (количество рейсов в неделю). Как правило, провозные ёмкости устанавливаются приблизительно равными для каждого партнера по соглашению. Однако, в связи с распространением в последние годы политики дерегулирования, многие государства отказываются от регулирования провозных ёмкостей и настаивают на свободном определении ёмкостей каждым перевозчиком, исходя из конкретных условий рынка. Другие государства отказываются от свободного определения ёмкостей и требуют включения в соглашения о воздушном сообщении положений о предварительном определении провозных ёмкостей для каждого партнера. Определение провозных ёмкостей касается как пассажирских (смешанных) перевозок, так и грузовых перевозок на специальных грузовых или конвертируемых самолётах по грузовым авиалиниям между договаривающимися странами. Кроме двух методов регулирования провозных ёмкостей («свободного определения» и «предварительного определения») существует ещё третий – так называемый «бермудский метод», который является компромиссом между первым и вторым.

Следует отметить, что в последнее время в связи с дерегулированием воздушного транспорта получило распространение так называемое «множественное назначение» (Multiple designation), т.е. назначение не одного, а

нескольких перевозчиков для эксплуатации договорных линий между странами.

**Международные конвенции.** Основным многосторонним межправительственным соглашением по вопросам международных воздушных сообщений является Чикагская конвенция 1944 г. «О международной гражданской авиации». Советский Союз присоединился к Чикагской конвенции и стал членом Международной организации гражданской авиации (ИКАО) в 1970 г. Российская Федерация является правопреемником СССР по Чикагской конвенции.

Конвенция о международной гражданской авиации состоит из 96 статей, сгруппированных на 4 части: 1) Аэронавигация; 2) Международная организация гражданской авиации; 3) Международный воздушный транспорт; 4) Заключительные положения. В преамбуле конвенции определяется, что она заключена с тем, чтобы «международная гражданская авиация могла развиваться безопасным и упорядоченным образом и чтобы международные воздушные сообщения могли развиваться безопасным упорядоченным образом и чтобы международные воздушные сообщения могли устанавливаться на основе равенства возможностей и осуществляться рационально и экономично». Конвенция подтверждает «полный и исключительный суверенитет» государства над воздушным пространством над своей территорией (ст. 1), а также то, что «никакие регулярные международные воздушные сообщения не могут осуществляться над территорией или на территории Договаривающегося государства, кроме как по специальному разрешению или с иной санкции этого государства и в соответствии с условиями такого разрешения или санкции» (ст. 6).

Конвенцией предусмотрены ограничения в отношении перевозки особых грузов (ст. 35), в частности, в ней говорится, что каждое Договаривающееся государство в интересах соблюдения общественного порядка и безопасности сохраняет за собой право регулировать или запрещать перевозку на свою территорию или над своей территорией военного снаряжения или военных материалов или иных предметов при условии, что в этом отношении не будет проводиться различий между его национальными воздушными судами, занятыми в международной навигации, и воздушными судами других государств, занятыми подобным же образом. Так образом, наряду с полным и исключительным суверенитетом государств, Чикагская конвенция требует от договаривающихся государств соблюдения принципа недискриминации при международных перевозках.

В соответствии с Чикагской конвенцией ИКАО наделяется правом разрабатывать, принимать и по мере необходимости изменять соответствующие международные стандарты, рекомендации и процедуры, касающиеся международных полётов и международных авиaperевозок. Всего ИКАО разработано свыше 4,5 тысяч стандартов, рекомендаций и правил. Стандарты и рекомендации ИКАО содержатся в 18 приложениях, регулирующих соответствующую сферу международных воздушных сообщений. В частности,

Приложение 18 носит название «Безопасная перевозка опасных грузов» и включает в себя стандарты и рекомендации ИКАО по международным перевозкам этой категории грузов.

**Варшавская конвенция.** Наиболее значительным среди многосторонних международных соглашений, регулирующих международные воздушные перевозки, является Конвенция для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 г., получившая название Варшавской конвенции по месту её подписания в 1929 г. Она вступила в силу в 1933 г. в 1955 г. В Гааге был принят Протокол о поправках к Конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, подписанной в Варшаве 12 октября 1929 г. Этот протокол внёс ряд изменений в Варшавскую конвенцию, в частности, увеличен предел ответственности перевозчика. В соответствии со ст. XIX Гаагского протокола, Конвенция и Протокол должны считаться участниками Протокола как единый документ и называться Варшавской конвенцией с изменениями, внесёнными в Гааге в 1955 году. Однако, следует иметь в виду, что для государств, не подписавших и не ратифицировавших Гаагский протокол 1955 г. Продолжает действовать только Варшавская конвенция 1929 года.

Варшавская конвенция 1929 г. Условно может быть разделена на 5 частей: 1) сфера применения и определение международной воздушной перевозки; 2) оформление договора перевозки; основные права и обязанности сторон в воздушной перевозке; 3) ответственность авиаперевозчика; 4) постановления, касающиеся комбинированных перевозок; 5) общие и заключительные Постановления.

В 1961 г. Дополнительно к Варшавской конвенции подписана Гвадалахарская конвенция, которая распространила действие Варшавской конвенции и Гаагского протокола на такого перевозчика, который в действительности осуществляет перевозку, а договор перевозки с пассажиром или грузоотправителем заключило иное лицо. Развитие воздушного транспорта привело к тому, что концепция ответственности за вину, заложенная в Варшавской и Гвадалахарской конвенциях, стала подвергаться сомнениям, а установленные пределы ответственности оказались недостаточными для перевозок пассажиров.

В связи с этим в 1999г. была принята новая Монреальская Конвенция для унификации некоторых правил международных воздушных перевозок. Монреальская конвенция призвана заменить собой устаревшие документы «Варшавской системы», которая включает в себя Варшавскую конвенцию 1929г., Гаагский протокол 1955г., Гвадалахарскую конвенцию 1961г. и ряд Монреальских и Гватемальских протоколов об ответственности перевозчика. В частности, этой конвенцией повышен предел ответственности перевозчика до 100 тыс. эквивалентных долл. вне зависимости от вины перевозчика, а также выплату сверх установленного размера компенсации, если сумма будет доказана в судебном порядке. Монреальская конвенция упорядочила также международные перевозки, осуществляемые несколькими видами транспорта

(интермодальные перевозки). Конвенция вступила в силу в 2004г. после ее подписания и ратификации 30-ю государствами. Государства, не присоединившиеся к Монрельской конвенции 1999г. по-прежнему руководствуются документами Варшавской системы.

Из других международных конвенций, касающихся ГА, следует отметить Женевскую конвенцию 1948г., Римскую конвенцию 1952г., Токийскую конвенцию 1963г., Гаагскую конвенцию 1970г., Монрельские конвенции 1971 и 1991гг (см. рис. 3), которые направлены на борьбу с незаконными актами, направленными против безопасности ГА.

Из других конвенций, не относящихся к ГА, но регулирующих внешнеэкономическую деятельность, следует отметить следующие конвенции международной торговли:

- Женевская вексельная и чековая конвенция 1930г.

- Гаагская конвенция 1955г. о праве, применимом к купле-продаже товаров.

- Гаагские конвенции 1964г. о единообразном законе о международной продаже товаров и о единообразном законе о совершении договоров о международной продаже товаров.

- Конвенция ООН 1974г. об исковой давности в международной купле-продаже товаров.

- Венская конвенция 1980г. о международной купле-продаже товаров и др.

Последняя из названных выше конвенций призвана заменить устаревшие Гаагские конвенции 1964г.

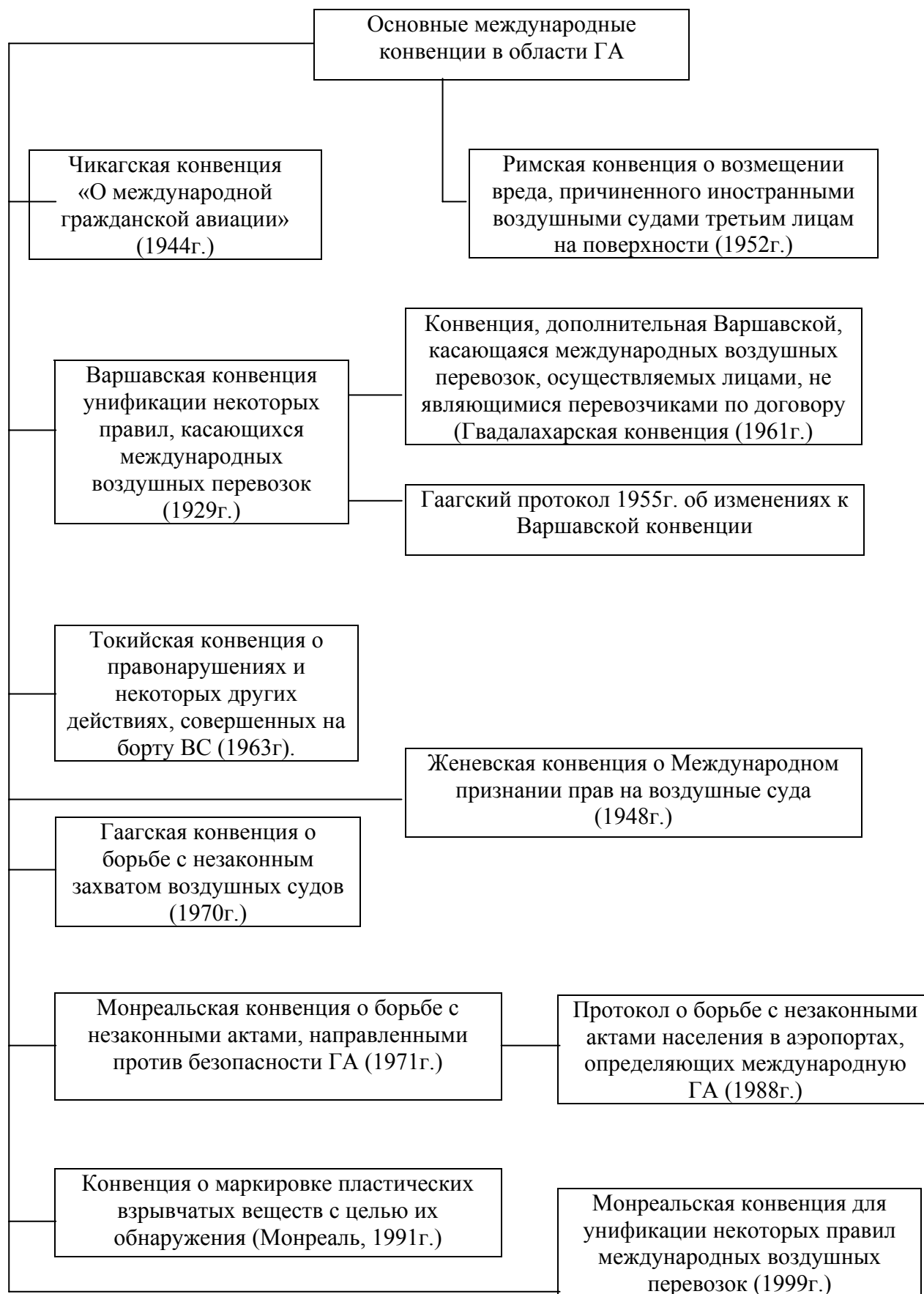


Рис. 3.

## Раздел III. Внешнеэкономические операции по продаже перевозок и услуг

### 3.1. Непосредственная продажа

Под продажей вообще понимается акт обмена товара или услуги на деньги или другой товар или услугу.

Однако продажа с точки зрения авиатранспортного маркетинга является более широким понятием, чем процесс купли-продажи. Это понятие включает в себя как собственно продажу, так и убеждения потенциального покупателя. Поэтому продажа в системе маркетинга является одновременно как составляющей функции спроса, так и важнейшей составляющей функции удовлетворения спроса. Как известно, продукция транспорта является перемещение пассажиров багажа, грузов и почты. Транспортная продукция имеет свои специфические особенности, в частности, она не может накапливаться и складироваться, она потребляется одновременно с ее производством, т.е. здесь отсутствует и незавершенное производство. Это налагает свои особенности на продажу авиационных перевозок.

По форме связи потребителями продажа авиатранспортной продукции может быть разделена на непосредственную продажу и продажу через посредников.

Непосредственная продажа – это процесс, при котором осуществляется прямой акт купли-продажи между авиакомпаниями и пассажиром или грузовым клиентом. Непосредственная продажа, в свою очередь, может быть разделена на собственную продажу авиакомпаний и продажу авиакомпанией – Генеральным агентом.

Собственная продажа перевозок (или, как ее ещё называют – «свободная продажа») осуществляется персоналом авиакомпании и характеризуется наличием широкой сети пунктов по продаже, расположенных на территории различных государств, где данная авиакомпания имеет право собственной продажи. В качестве опорных пунктов по продаже авиаперевозок выступают многочисленные собственные представительства, агентства и бюро авиакомпаний, наделенные определенной самостоятельностью. Сеть опорных пунктов продажи формируется в зависимости от политической и экономической обстановки в этих странах и во многом определяется сетью маршрутов авиакомпаний. Создание собственной сети пунктов продажи производится, как уже отмечалось, в тех странах, которые предоставляют авиакомпаниям права свободной продажи, а также в тех регионах, где авиакомпания может рассчитывать на значительный объем продажи авиаперевозок.

Продажа через сеть авиакомпаний – Генеральных агентов осуществляется в тех странах, которые не предоставляют данной авиакомпании права свободной продажи на их территории. В этом случае одна из национальных авиакомпаний данной страны назначается Генеральным агентом данной иностранной

авиакомпания и осуществляет продажу перевозок на ее рейсы через сеть своих пунктов продажи.

Непосредственная продажа авиаперевозок является одной из основных форм организации внешнеэкономической работы на международных воздушных линиях. Она представляет собой стройную систему, которая включает в себя:

- собственную продажу перевозок на территории России;
- продажу через сеть авиакомпаний – Генеральных агентов и партнеров авиакомпании за границей;
- собственную продажу представительствами авиакомпании.

В частности, продажа перевозок Аэрофлота на территории России осуществляется Департаментом управления собственными продажами (ДУСП) и представительствами авиакомпании. ДУСП является основным подразделением Аэрофлота, которая осуществляет на территории России продажу и бронирование авиаперевозок на самолеты Аэрофлота и других авиакомпаний-партнеров. Помимо основных своих пунктов продажи, ДУСП имеет в Москве многочисленные филиалы, расположенные в гостиницах «Метрополь», «Россия», «Украина», «Спутник», а также во многих аэропортах Москвы. Кроме того, Аэрофлот имеет свои филиалы и представительства во многих городах России.

Продажа перевозок через сеть авиакомпаний – Генеральных агентов и партнеров за границей. Как уже отмечалось выше, Аэрофлот является Генеральным агентом по продаже перевозок на территории России на рейсы иностранных авиакомпаний, выполняющих полеты в РФ. В свою очередь эти авиакомпании являются Генеральными агентами Аэрофлота на территории соответствующих государств.

Продажа авиаперевозок на рейсы Аэрофлота на территории иностранных государств, осуществляется через сеть пунктов продажи авиакомпаний – Генеральных агентов и партнеров Аэрофлота, а также собственными представительствами авиакомпаний.

Несмотря на заключение соглашений о взаимном предоставлении услуг, по которым авиакомпании – Генеральные агенты обязуются относиться к рейсам партнёров как к своим собственным, каждая авиакомпания стремится в первую очередь продавать перевозки на свои рейсы, а уж потом на рейсы своего партнёра – конкурента на смежных авиалиниях. Кроме того, авиакомпании очень часто продают перевозки на рейсы других компаний, летающих в пункты, куда они сами совершают полёты. В этом случае между авиакомпаниями – партнёрами заключается соглашение о коммерческом сотрудничестве, т.е. взаимном признании перевозочных документов друг друга, о котором мы упоминали выше.

Аэрофлот имеет соглашения о коммерческом сотрудничестве со многими авиакомпаниями мира как в странах, куда он выполняет полёты, так и в странах, куда он не совершает полётов. В соответствии с соглашениями все эти



авиакомпания продают свои перевозочные документы и оформляют пассажирские и грузовые перевозки на международные линии Аэрофлота, стыкующиеся с линиями авиакомпаний – партнёров. В свою очередь Аэрофлот на территории РФ продаёт перевозочные документы на линии авиакомпаний, с которыми он имеет соглашения о Генеральном агенте или соглашения о коммерческом сотрудничестве.

Почти все иностранные авиакомпании имеют большую сеть своих собственных офисов, филиалов, отделений по продаже перевозок. При заключении соглашения о Генеральном агенте или о коммерческом сотрудничестве авиакомпании – партнёры получают возможность использовать всю эту сеть агентств друг друга для взаимной продажи перевозок. Таким образом, с помощью сотрудничества с партнёрами каждая авиакомпания, выполняющая перевозки на международных авиалиниях, имеет возможность продавать свои перевозки практически в любом пункте мира через широкую сеть офисов по продаже авиакомпаний, партнёров по альянсам и «код-шерингу». Таким образом, достигнута «глобализация» международных авиаперевозок. Такая форма сотрудничества между авиакомпаниями по продаже авиаперевозок является взаимовыгодной, поэтому она получила широкое распространение на международном воздушном транспорте.

Собственная продажа представительствами авиакомпаний. Авиакомпании имеют широкую сеть собственных представительств в пунктах, куда они выполняют полёты, а также и в пунктах, куда они не выполняют полёты, а только осуществляют продажу на другие авиалинии своей компании (представительства «off-line»). Различаются следующие категории представительств авиакомпаний:

- региональные представительства;
- генеральные представительства;
- представительства.

Региональные представительства организуются в регионах с интенсивными воздушными перевозками и охватывают несколько пунктов в данной стране или группе стран региона (например, региональное представительство в Северной Америке, которое охватывает США, Канаду и Мексику).

Генеральные представительства организуются, как правило, в странах, в которых данная авиакомпания выполняет полёты в несколько пунктов (например, генеральное представительство Германии контролирует представительства в Берлине, Франкфурте, Мюнхене, Гамбурге, Дюссельдорфе и др.).

Представительства авиакомпании организуются практически во всех пунктах, куда она выполняет полёты, а также и представительства «офф-лайн».

Возглавляют представительства, соответственно, региональные представители, генеральные представители и представители-руководители представительств. Помимо руководителей соответствующих представительств

во многих крупных представительствах вводятся должности представителей, специализирующихся на определённых направлениях работы представительств, такие как:

- Коммерческий представитель;
- Представитель в аэропорту;
- Представитель по рекламно-информационной работе и др.

В менее крупных представительствах вместо представителей обычно назначаются помощники представителя по соответствующим направлениям. Кроме представителей и помощников имеются штатные должности инженеров, бухгалтеров и экономистов представительства. На местах подбираются также внештатные сотрудники из местных граждан либо из членов семей работников российских учреждений. Типовая структура генерального представительства авиакомпаний представлена на рис. 4.

Представленная на рисунке схема может быть полной, как показано здесь, либо неполной, но основные элементы схемы присутствуют практически во всех генеральных представительствах. Что касается региональных представительств, то в некоторых авиакомпаниях в настоящее время они упразднены, основными остаются генеральные представительства и представительства. В ряде представительств имеется только представитель и помощник представителя – инженер. Однако они выполняют всю работу представительства в полном объеме, включая продажу перевозок и внешних услуг.

### **3.2. Продажа через посредников**

Внешнеэкономические операции по продаже перевозок и услуг могут совершаться путём:

- прямых продаж через собственную сбытовую сеть как на своей территории, так и на территории иностранных государств через собственных представителей компании (Свободная Продажа);
- создание филиалов компании и дочерних компаний, включая создание совместных предприятий (СП);
- продажа через посредников (агентов).

В настоящее время всё более широкое распространение в практике ВЭД получают операции, осуществляемые при содействии независимых фирм, организаций и частных лиц, которые стоят между производителями и потребителями товаров и услуг. Кроме того, посредники оказывают содействие продвижению товаров и услуг на территории своего государства и, иногда, и соседних стран.

Кроме содействия продвижению товаров и услуг посреднические фирмы способствуют совершению сделок в области различных подрядных услуг, развитию арендных и лизинговых операций, помогают в расширении партнёрских операций, оказанию страховых, транспортных, туристических и других услуг.

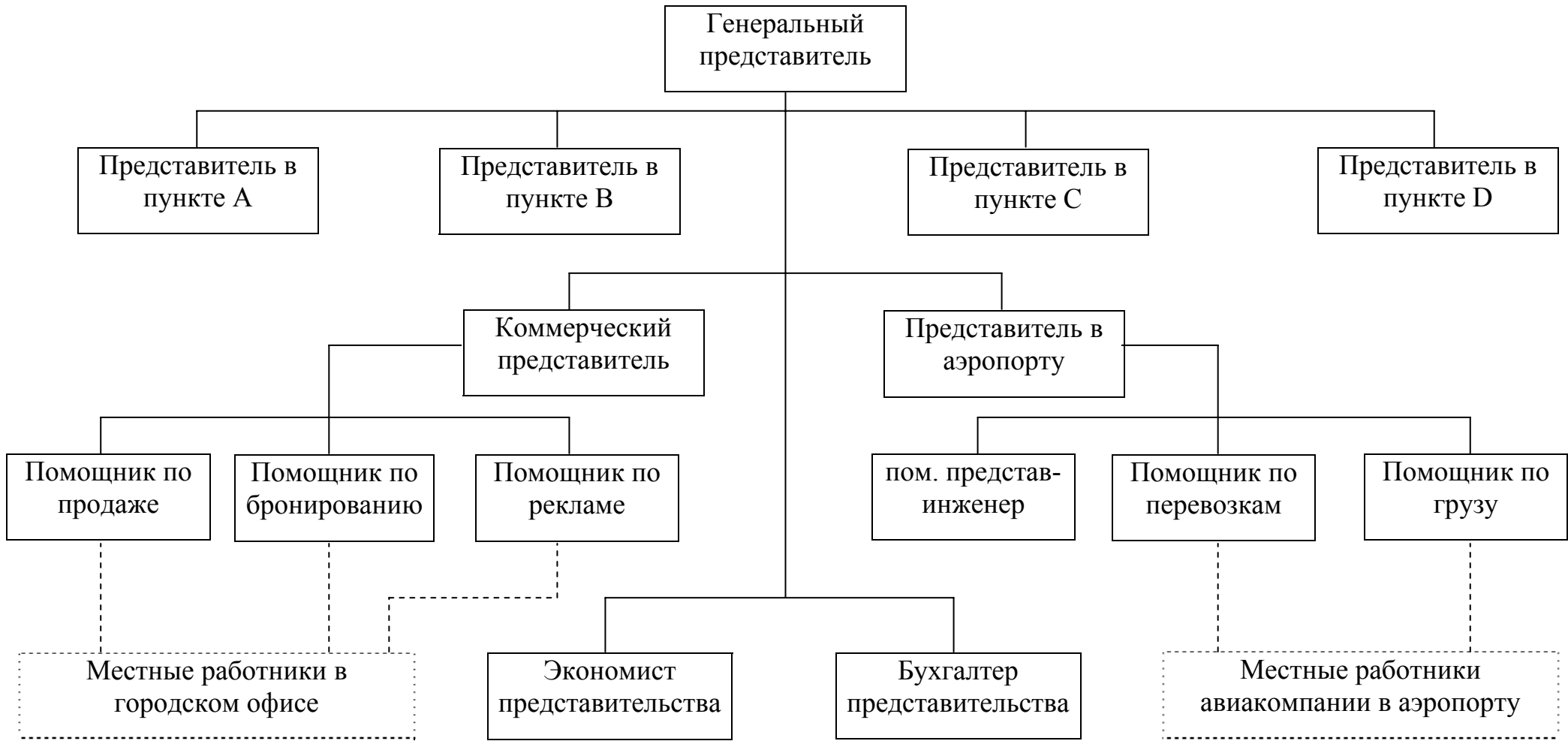


Рис. 4. Типовая структура генерального представительства авиакомпании

Выбор посредников. Выбирая посредника, производители товаров, перевозок и услуг, предъявляют требования, которые в основном сводятся к следующему: солидность фирмы, её деловая репутация, её финансовое состояние, опыт прямых сделок с фирмой. К вышеперечисленным требованиям добавляются и дополнительные, определяемые спецификой сферы посреднического соглашения. Соглашения с посредниками заключаются, как правило, на ряд лет, поэтому неудачный выбор фирмы посредника может оказать отрицательное воздействие на ход всех операций на рынке данной страны. В связи с этим, при выборе посреднических фирм компании должны соблюдать большую осмотрительность и заключать соглашения только с теми, которые отвечают всем необходимым требованиям. В частности, в сфере продажи международных авиационных перевозок это должны быть фирмы, сертифицированные Международной ассоциацией воздушного транспорта (ИАТА).

Существует значительное количество видов посреднических фирм, поэтому производителю товаров, перевозок и услуг приходится решать вопрос, какому из них отдать предпочтение в том или ином случае. Во внешнеэкономической деятельности вне зависимости от отрасли гражданское и торговое право разделяет их на следующие основные виды:

- Простые посредники (брокеры), которые подыскивают заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках;

- Поверенные, совершающие сделки от имени и за счёт доверителей в соответствии с договором поручения;

- Комиссионеры, подыскивающие партнёров и подписывающие с ними контракты от своего имени, но за счёт продавца или покупателя;

- Консигнаторы, продающие товар на условиях консигнации, то есть когда экспортер поставляет товар на склад консигнатора для реализации на рынке в течение определённого срока;

- Бытовые посредники (дистрибьюторы), которые сами, от своего имени и за свой счёт заключают контракты купли-продажи как с продавцами, так и с покупателями;

- Торговые агенты, то есть фирмы, организации и физические лица, которые на основании соглашений с принципалами (экспортёром и импортёром) получают право содействовать заключению сделок или заключать их за счёт и от имени принципала.

Характер взаимоотношений посредника и принципала определяется двумя моментами: от чьего имени действует посредник и за чей счёт. С этой точки зрения посредников можно разделить на четыре основных группы:

- Посредники, не имеющие права подписывать сделки с третьими лицами (агенты-представители, брокеры, маклеры);

- Подписывающие сделки с третьими лицами от имени и за счёт доверителя (агенты-поверенные, торговые агенты);

- Подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени, но за счёт доверителя (комиссионеры, консигнаторы);

- Подписывающие сделки с третьими лицами от своего имени и за свой счёт (дистрибьюторы).

В системе гражданской авиации посредники в основном относятся к типу дистрибьюторов. В зависимости от объема реализации, предоставляемых прав и статуса агенты различаются на генеральных агентов, которые организуют свою сбытовую сеть, состоящую из субагентов, и простых агентов, которые не имеют права назначать субагентов.

Посредниками при продаже перевозок на международных воздушных линиях являются в основном пассажирские и грузовые агенты.

Пассажирскими агентами назначаются туристические фирмы, рекламно-информационные агентства, пароходные компании, гостиничные корпорации и другие фирмы, а также индивидуальные лица. Эти агенты могут специализироваться не только на продаже перевозок, но и диверсифицировать бизнес на продажу других услуг.

Грузовыми агентами, как правило, назначаются грузовые форвардеры, консолидаторские и экспедиторские фирмы, а также отделения и филиалы различных автомобильных, морских и железнодорожных компаний, которые специализируются на грузовых перевозках.

Большинство пассажирских и грузовых агентов, осуществляющих продажу перевозок на международных авиалиниях, зарегистрированы международной ассоциацией воздушного транспорта (ИАТА) и являются официальными агентами ИАТА. Чтобы получить одобрение и в дальнейшем сертификат ИАТА, агенты должны представить ей подтверждение своей дееспособности, кредитоспособности, достаточного опыта работы в избранной сфере (пассажирской или грузовой), безупречную репутацию и т.д. Поэтому с точки зрения надёжности агентами по продаже целесообразно назначать фирмы, являющиеся агентами ИАТА.

Однако авиакомпании часто назначают своими агентами по продаже также турфирмы и организации, не являющиеся официальными агентами ИАТА. Между агентами ведётся жесткая конкурентная борьба за наиболее выгодную продажу своих услуг авиакомпаниям и за получение сверхкомиссионных. Продажа авиационных перевозок стала довольно прибыльным бизнесом, так как помимо официально учреждённых ИАТА процентов комиссионных агенты получают от авиакомпаний сверхкомиссионные, бонусные вознаграждения и пр. за привлечение и продажу перевозок на их рейсы. Вот почему в течение последних лет резко возросло количество агентов по продаже авиаперевозок во всём мире.

Следует отметить, что у многих агентов в свою очередь имеются филиалы и отделения в различных городах и странах, поэтому сеть агентов по продаже практически охватывает все точки Земного шара. Агенты крупнейших авиакомпаний непосредственно оказывают влияние на рынок авиационных

перевозок во всём мире. Крупнейшие авиакомпании мира такие, как Дельта, Американ Эрлайнз, Транс Уорлд Эрлайнз, ДЖАЛ, САС, Эр Франс, Бритиш Эрэйз, КЛМ, Люфтганза и др. имеют обширную сеть агентов (практически) во всех регионах и странах мира с помощью систем АСБ. Агенты, как правило, связаны друг с другом и могут производить продажу перевозок из любого пункта Земли.

Аэрофлот также имеет довольно большое число пассажирских и грузовых агентов в различных странах, одни из которых являются, другие не являются агентами ИАТА; одни из них являются активными и ведут значительную продажу, другие пассивны и числятся агентами Аэрофлота лишь формально. С такими агентами надо действовать более решительно: либо активизировать их деятельность, либо расторгнуть агентские соглашения.

С каждым из своих агентов Аэрофлот заключает типовое соглашение об оформлении авиаперевозок. Это соглашение предусматривает продажу перевозочных документов (в основном авиабилетов и авиагрузовых накладных). Обязательным условием при заключении соглашения должно быть предоставление агентом банковской гарантии, особенно в том случае, если данный агент не является официальным агентом ИАТА.

Как правило, Аэрофлот не имеет право назначать своих собственных агентов по продаже авиаперевозок в тех странах, где национальная авиакомпания является Генеральным агентом Аэрофлота. Однако некоторые Генеральные агенты назначают часть своих собственных агентов агентами по продаже перевозок на рейсы Аэрофлота. Во многих странах в настоящее время Аэрофлот получил право назначать своих агентов по продаже перевозок.

Большое значение для развития и освоения новых рынков авиаперевозок Аэрофлота имеет назначение агентов по продаже авиаперевозок в тех странах, куда Аэрофлот пока ещё не летает, например, в Австралии, Океании, в ряде стран Латинской Америки и др.

Продажа авиаперевозок через агентов Аэрофлота за границей является высокоэффективной, т.к. не требует значительных затрат (кроме комиссионных и затрат на рекламу) и даёт значительный экономический эффект. Следовательно, она должна постоянно развиваться и совершенствоваться.

Генеральные агенты. Как уж упоминалось выше, ряд посредников являются Генеральными агентами. Это в основном авиакомпании, с которыми заключены особые соглашения о Генеральном агенте, заключение которых на договорных авиалиниях предусматривается межправительственными соглашениями о воздушном сообщении либо соглашениями о взаимном предоставлении услуг между назначенными перевозчиками для эксплуатации договорных авиалиний.

Агенты ИАТА. Особую категорию агентов в сфере воздушных перевозок представляют агенты, работающие по системе BSP ИАТА (Bill and Settlement Plan). Это агенты ИАТА, продающие перевозки на нейтральных бланках перевозочных документов ИАТА. Авиакомпании, выразившие желание

работать с агентами по системе BSP, подают заявку в местное представительство ИАТА, подбирают себе агентов из списка, предложенного ИАТА, заключают с ними соглашение и выдают им валидатор (plate) с персональным номером агента. Агенты самостоятельно продают перевозки и оформляют билеты на нейтральных бланках ИАТА, а в конце согласованного периода перечисляют выручку на счета авиакомпаний.

### **3.3. Продажа внешних услуг**

К внешним услугам принято относить платные услуги авиакомпаний или аэропортов, которые не относятся к их основной деятельности. Часто такой вид деятельности характеризуется как «диверсификация производства».

Известно, что помимо эксплуатационных доходов, т.е. доходов от основной деятельности – воздушных перевозок, авиакомпании получают значительную часть доходов из неэксплуатационных источников, которые в балансовых отчётах именуется как «прочие доходы».

Диверсификация бизнеса приносит авиакомпаниям в среднем около 10% от всех доходов, а аэропортам – более 40% доходов. По данным журнала «Эйр транспорт Уорлд» более 85% всех авиакомпаний мира продают платные услуги. Основными направлениями диверсификации, характерными для авиакомпаний, являются следующие: содержание гостиниц, продажа профильных услуг для других авиакомпаний на комиссионных началах, продажа туров и организация путешествий, рекламные услуги, техническое обслуживание и ремонт самолётов и двигателей, перепродажа самолётов и запчастей, подготовка и тренировка летного, технического, диспетчерского и наземного персонала, содержание фабрик-кухонь и предоставление бортипитания, наземное обслуживание авиакомпаний, планирование и строительство ангаров и станций техобслуживания, внутренний дизайн и оборудование самолётов, продажа ювелирных изделий и сувениров на борту самолётов и в собственных магазинах авиакомпаний, изготовление и сдача в аренду грузового и другого наземного оборудования, лизинг (аренда) самолётов и другие виды услуг.

Многие авиакомпании имеют для этих целей отдельные филиалы и дочерние компании, доходы, от деятельности которых порой покрывают убытки от основной деятельности авиакомпаний. Так, Скандинавская авиакомпания SAS, например, имеет филиалы «SAS - Хотелз», «SAS – Лэже», «SAS – Кэйтеринг», «SAS – Сервис партнёр», «SAS – Технитрейд», которые занимаются содержанием гостиниц, организацией туров, содержанием фабрик-кухонь, бортипитания и ресторанов; продажей авиадвигателей и оборудования. Её дочерние авиакомпании Данэйр, Сканэйр, Линьефлиг, Гронландсфлай, Видероес Фливезелькоп осуществляют чартерные перевозки турагентства «Ньюман энд Шульц», «Вингресор Скания» - организуют продажу туров; Грузовая форвардерская компания «Олсон энд Райт» занимается консолидацией и экспедирование грузов. Доходы от этой

диверсифицированной деятельности составляют 2,4 млрд шведских крон или свыше 300 млн долл. в год.

Английская авиакомпания Бритиш Эйруэйз имеет свыше дюжины дочерних компаний, например, «Бритиш Эйруэйз Эйртриндинг», которая продаёт и сдаёт в аренду самолёты и запчасти, а также более 25 ассоциированных компаний и филиалов (чартерные авиакомпании, гостиницы, компании по телекоммуникации и др., а также держит акции около 30 компаний), в т.ч. американских (Юсэейр), германских («Берлин Эйр») и др.

Ряд американских авиакомпаний предоставляют услуги на контрактной основе более 60 авиакомпаниям и, в частности, осуществляют профилактическое техническое обслуживание и ремонт самолётов производства фирм Боинг, МАК Дониел-Дуглас и Локхид, двигателей, ремонт агрегатов и систем: шасси, пневмогидросистем, электрооборудование, техническое обслуживание и профилактические испытания, снабжение запчастями, услуги по купле-продаже самолётов, линейное обслуживание, наземное обслуживание пассажирских и грузовых перевозок, перронное обслуживание самолётов и другие платные услуги.

Швейцарская авиакомпания Свиссн владеет контрольными пакетами акций гостиниц, ресторанов, фабрик-кухонь бортового питания, компаний по наземному обслуживанию, туристических фирм («Куони» и др.), чартерной авиакомпании «Кроссэйр» и др. Ирландская авиакомпания АЭР Лингус приобрела фирму «Эйрмотив Аерленд», занимающуюся ремонтом авиадвигателей для многих авиакомпаний Европы, Африки и Ближнего Востока.

Таковы лишь отдельные примеры услуг, продаваемых авиакомпаниями. Для наглядности наиболее известные услуги, предлагаемые авиакомпаниями, сведены в таблицу (см. табл. 1).

Что касается аэропортов, то они предлагают услуги как в сфере обслуживания авиакомпаний (авиационная деятельность), так и в концессионной деятельности (неавиационные виды деятельности). В качестве одного из примеров можно привести аэропорт Копенгаген, который имеет на своей территории 30 магазинов, 17 ресторанов и баров, сауны и т.д.

Всего диверсификация бизнеса даёт авиакомпаниям и аэропортам доход, превышающий десятки млрд долл. в год. В эту сумму не входят доходы дочерних авиакомпаний и филиалов регулярных международных авиакомпаний, которые они получают от нерегулярной авиатранспортной деятельности, а также обычные комиссионные, получаемые авиакомпаниями на условиях взаимных расчётов между авиакомпаниями за взаимно предоставляемые услуги.

#### Лизинг (аренда) воздушных судов (ВС)

В последние годы получила широкое распространение такая форма предоставления внешнеэкономических услуг, как аренда (лизинг) ВС. Эта форма деятельности подразумевает как получение самолётов в аренду, так и



сдачу в аренду. Фирма (компания), сдающая в аренду – арендодатель, одновременно может являться и получателем аренды – арендатором. В широком смысле под арендой понимается соглашение о найме определённого имущества. При этом Арендодатель остаётся собственником имущества, Арендатор получает право использовать имущество в течение определенного периода с выплатой арендой платы.

В качестве арендатора чаще всего выступают авиакомпании, не имеющие в достаточном количестве собственного самолётного парка. И, с другой стороны, авиакомпании, имеющие избыточные провозимые емкости, сдают самолёты в аренду другим авиакомпаниям. Однако, имеются компании, специализирующиеся и на аренде самолётов (лизинговые компании).

Лизинговые соглашения позволяют авиакомпаниям эксплуатировать воздушные суда без выплаты авансов и без серьёзных капитальных расходов на приобретение. При этом арендодателям гарантируется безопасность владения авиатехникой и значительная прибыль на основе комбинаций налоговых льгот, получения процентов по капиталовложениям, и в результате возможного фактического повышения остаточной стоимости авиатехники по истечении срока аренды.

В то же время лизинг имеет свои недостатки, например, ограниченную принадлежность воздушных судов конкретным авиакомпаниям, рост финансовых расходов и, соответственно, эксплуатационных расходов (в зависимости от конкретных условий лизинга).

Финансовая аренда. В рамках финансовой аренды, которая обычно составляет 10-20 лет, авиатехника поступает в полное ведение авиакомпании-арендатора с выплатой стоимости оборудования согласованными долями в течение всего срока аренды. После окончания срока аренды и полной выплаты арендной платы авиатехника может перейти в собственность арендатора с выплатой остаточной стоимости или без таковой (в зависимости от условий аренды). В рамках финансовой аренды прибыль и риски, связанные с владением и эксплуатацией, передаются арендатору. Обязательства по финансовой аренде включаются в качестве долгосрочной задолженности в балансовые счета перевозчика. В то же время финансовая аренда даёт возможность арендаторам рассчитывать риски на основе остаточной стоимости, а не на основе кредитоспособности авиакомпании. Поэтому финансовые формы аренды широко используются на ряде рынков, особенно в США, где налоговые преимущества позволяют осуществлять финансирование с использованием таких источников, как банки, страховые и лизинговые компании. Разновидностью финансовой или капитальной аренды является так называемая «взвешенная аренда» («ливеридж – Лиз»), при которой в сделке участвуют три стороны, арендодатель, арендатор и кредитор. При этом долгосрочное финансирование осуществляется кредиторами. В типичной сделке по «взвешенной аренде» самолётов авиакомпания фактически приобретает самолёты в рассрочку с выплатой стоимости в течение всей аренды. Вначале

авиакомпания выплачивает 10% - 20% стоимости авиатехники, а остальные 80% - 90% в рассрочку равными долями до конца срока аренды. При этом если в указанную сделку вовлечена лизинговая компания, она принимает на себя обязанность арендатора (субподрядчика). Кредитор при этом получает устойчивый процент на заемный капитал. Основной выгодой авиакомпании-арендатора является то, что она выплачивает только чистую арендную плату за использование авиатехники. Трансграничная аренда при этом даёт значительные преимущества в налоговых льготах, так как на арендатора при этом распространяется отечественное налоговое законодательство.

В качестве примера финансового лизинга по «взвешенной аренде» можно привести аренду авиакомпаний «Аэрофлот – Российские авиалинии» пяти автобусов А-310 производства западно-европейского консорциума «Эрбас-Индастри» с участием банковской корпорации «Креди Лионнэ», со сроком аренды 10 лет, после чего указанные самолёты перешли в собственность авиакомпании.

Однако, следует отметить, что финансовые формы аренды в последнее время сталкиваются все с большими и большими трудностями, связанными с ужесточением финансовой политики во всём мире и новым налоговым законодательством во многих странах, являющихся заимодавцами, например, в Японии, США и Западной Европе.

Эксплуатационная аренда. В рамках эксплуатационной аренды арендатор просто пользуется арендуемой им собственностью (обычно в течение относительно короткого периода времени, не превышающего 7 лет). Трансграничная аренда (за границей) помимо расширения возможностей финансирования воздушных судов обеспечивает значительные налоговые льготы. Если финансовая аренда включается в качестве долгосрочной задолженности в балансовые счета авиакомпании, то эксплуатационная аренда не включается в эти счета, что является важным для авиакомпании, имеющей достаточный уровень задолженности.

Эксплуатационные формы аренды являются привлекательными для перевозчиков не только с точки зрения балансовых счётов, но и в связи с высокой степенью гибкости, которую они обеспечивают в отношении планирования парка воздушных судов. Значительному росту их использования за последние 10 лет способствовало появление специализированных лизинговых компаний, самыми крупными из которых являются «Ансетт Уорлвайд Авиэйшэн Сервисиз» (Австралия), «ГАТХ-Креди Лионнэ» (Франция), «Гиннес Пит Авиэйшн» (Ирландия), «Интернэшнл Лиз Файнэнс Корпорейшн» (США) и др. Всего в мире работает около 50 лизинговых компаний.

Лизинговые компании, специализирующиеся на эксплуатационной аренде, играют важную роль в отрасли воздушного транспорта, являясь посредниками между авиакомпаниями-арендаторами, финансовыми

учреждениями, имеющими избыточный самолётный парк и сдающими его в свою очередь в аренду лизинговым компаниям.

Компании, специализирующиеся на эксплуатационной аренде, предоставляют широкий круг услуг, включая обслуживание и ремонт самолётов, маркетинг, консультации по финансовым вопросам и т.д. Они могут получать и предоставлять выгодные условия финансирования, приобретения авиатехники на основе своих собственных активов, а также выгодные цены на воздушные суда в результате их оптовой закупки и производителей, а также хорошей организации сбыта и повторного сбыта.

В последние годы лизинговые компании, специализирующиеся на эксплуатационной аренде, предлагают и новые виды услуг, такие как доступ к портфелю заказов изготовителей и графику их поставок, резервируя полностью мощности изготовителей. В настоящее время заказы лизинговых компаний составляют около 20% от общего объёма выпуска новых воздушных судов и ожидается, что в течение ближайшего десятилетия эта доля значительно увеличится. Таким образом, лизинговые компании получили существенные рыночные рычаги в рамках отрасли гражданской авиации.

При эксплуатационной аренде арендная плата является чистой платой (нетто) арендодателю, а арендатор несёт бремя налогов, стоимости эксплуатации и страхования самолётов.

Разновидностью эксплуатационной аренды является так называемая «мокрая аренда» («вет-лиз»), при которой самолёт сдаётся в аренду вместе с экипажем. При этом расходы по содержанию экипажа несёт, как правило, арендатор. Особенностью «вет-лиза» является то, что в соглашении об аренде оговаривается минимальный гарантированный налёт часов в месяц на арендуемый самолёт и стоимость (нетто) лётного часа эксплуатации самолёта.

### **3.4. Заключение соглашений**

Всем видам внешнеэкономических сделок предшествует ведение коммерческих переговоров и заключение соглашений (контрактов). Стратегия и тактика ведения переговоров будет рассмотрена также в разделе 6.

Коммерческие соглашения по продаже перевозок и внешних услуг в большинстве случаев имеют стандартную форму, которая включает в себя: - преамбулу; - основную часть; - заключительные положения; - приложения к соглашению. Рассмотрим типовое содержание и форму нескольких видов внешнеэкономических соглашений.

Соглашение об аренде (лизинге) ВС. Соглашение об аренде (лизинге) ВС является юридическим документом, заключаемым между арендодателем и арендатором. В преамбуле соглашения указываются реквизиты сторон и предмет соглашения. В первой статье даётся определение терминов и понятий, встречающихся в соглашении. Во второй статье определяется срок аренды, например, 60 месяцев, указывается срок поставки ВС, а также условия продления соглашения. В статье 3 указывается условия платежей, размер

ежемесячной арендной платы, а также процент на заемный капитал, если участвует кредитор. В статье 4 определяются условия поставки авиатехники, её инспекции арендодателем.

В статье 5 определяются условия оплаты арендатором всех налогов, ставок и сборов, которые могут быть взысканы с арендатора при эксплуатации самолёта.

В статье 6 указываются условия государственной регистрации самолёта, определение его собственника и эксплуатанта. В данной связи ИКАО определяет три основных категории: - эксплуатант самолёта («оператор»); - страна эксплуатанта («стэйт оф оперейтор»); - страна регистрации («стэйт оф реджистрэйшн»).

Каждая категория однозначно определяет сферу юридической ответственности и обязанностей, связанными со всеми аспектами летной эксплуатации.

В статье 7 определяются условия владения и эксплуатации самолёта, подчинение законам страны эксплуатанта, а также об использовании самолёта только для целей перевозки пассажиров, грузов и почты в соответствии с правилами ИАТА.

В статье 8 определяются условия технического обслуживания, ремонта, инспектирования и поддержания летной годности самолёта.

В статье 9 определяются риск потери или повреждения самолётов или двигателей. В статье 10 определяются условия страхования от ущерба или повреждения, пределы возмещения ущерба, а также освобождения от ответственности.

В статье 11 определяются последствия невыполнения обязательств каждой из сторон соглашения, условия предъявления претензий и исков.

В статье 12 определяются условия субаренды и передачи прав по соглашению третьим лицам. В статье 13 определяются условия юрисдикции, а также в судах какой страны будут рассматриваться возможные споры по условиям соглашения. В статье 14 оговариваются условия возврата арендуемого имущества после окончания срока аренды.

В приложениях к соглашению определяются конкретные реквизиты сдаваемого в аренду самолёта, его серийный номер, сроки летной годности, сроки и условия инспектирования.

Краткосрочная аренда (фрахтование) самолётов. Краткосрочная аренда (фрахтование) самолётов осуществляется по договорам, заключаемым на определённый период: год, квартал, месяц, сезон. В международной практике краткосрочная аренда подпадает под определение «тайм-чартера» и осуществляется на основе договора чартера. Договор чартера между российскими авиапредприятиями и иностранными фрахтователями или фрахтовщиками является внешнеэкономической сделкой и к нему применяется законодательство о внешней торговле и других видах внешнеэкономической деятельности.

Цена фрахта определяется, как правило, на основе стоимости летного часа для каждого типа самолётов, умноженного на минимальный согласованный налёт часов в месяц или в целом за период фрахта.

Основной обязанностью фрахтовщика является предоставление вместимости воздушного судна и содержания его в течение всего срока действия договора в состоянии, годном к использованию для целей, предусмотренных договором. Существенным элементом договора является определения типа предоставляемого воздушного судна, максимального количества предлагаемых кресел для перевозки пассажиров, емкостей для перевозки багажа, грузов и почты. Таким образом, по договору чартера фрахтовщик обязуется предоставить вместимость воздушного судна конкретного типа.

Воздушное судно должно быть исправным, заправлено необходимым количеством топлива, оснащено радиосигнальным оборудованием, отвечать нормам лётной годности и другим технических требованиям для данного типа воздушных судов. Воздушное судно должно быть обеспечено лётно-техническим персоналом, подготовленным для полётов, эксплуатации и обслуживания воздушных судов соответствующего типа, при перевозке пассажиров в состав лётно-технического персонала включаются и бортпроводники. Фрахтовщик обязан предоставить фрахтуемое воздушное судно в сроки, указанные в договоре. В интересах безопасности полётов фрахтовщик имеет право переносить или отменить вылет, совершать в течение полёта посадки, делать остановки, необходимый ремонт, изменять маршрут или изменять количество загрузки, принимаемой на борту в соответствии с условиями договора. Этими правами фрахтовщик может пользоваться без какой-либо компенсации и возмещения убытков фрахтователю при наличии обстоятельств непреодолимой силы, в т.ч. метеорологических условий, не позволяющих воздушному судну выполнять полёт или вынуждающих его следовать на запасной аэродром, не предусмотренный графиком полёта, действий или распоряжений властей, военных действий, других обстоятельств, вызывающих приостановление или ограничение полётов полностью или частично как, например, забастовок, а также в случае механической поломки, аварии воздушного судна, происшедшей не по вине фрахтовщика.

Фрахтователь при заключении договора чартера указывает страну или регион, а также пункты перевозки, обязательства выполнять установленные правила, порядок и гарантию оплаты.

Фрахтователь обязан обеспечить установленный минимум налёта часов за период зафрахтованного воздушного судна. Фрахтователь может предоставить вместимость зафрахтованного им воздушного судна другим лицам (в субаренду) только с согласия фрахтовщика. Стороны договора фрахтования несут ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, происшедшее по их вине. Бремя доказывания отсутствия вины лежит на стороне, нарушившей обязательства.

Нередко при фрахтовании или аренде воздушных судов возникает ситуация, когда договор воздушной перевозки заключает одно предприятие (авиакомпания), а фактически перевозит другая. Например, одна авиакомпания, заключив договор на перевозку, фрахтует у другого авиапредприятия самолёт. Первая в этом случае является фрахтователем, а вторая – фрахтовщиком, у которого нет договора с клиентом, но которая фактически осуществляет перевозку. Чтобы избежать положения, когда ответственность такого фактического перевозчика не ограничивалась положением Варшавской конвенции, дополнительно к ней в 1961 г. Принята Гвадалахарская конвенция, дополнительная к Варшавской конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок, осуществляемых лицом, не являющимся перевозчиком по договору. Гвадалахарская конвенция распространяет на фактического перевозчика действие Варшавской конвенции и Гаагского протокола.

Коммерческие соглашения. Помимо рассмотренного выше типового соглашения об условиях лизинга ВС, важное место во внешнеэкономической деятельности в сфере международного воздушного транспорта занимают другие «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 важным в экономическом смысле являются следующие:

- Соглашения о коммерческом сотрудничестве;
- Соглашения об оформлении авиаперевозок;
- Соглашения о пуле.

Соглашения о коммерческом сотрудничестве, т.е. о взаимном признании перевозочных документов и о порядке расчётов по ним заключаются как между авиакомпаниями стран, которые не связаны между собой регулярным воздушным сообщением, так и между авиакомпаниями стран, имеющих соглашения о воздушном сообщении, но не являющимися назначенными авиакомпаниями для эксплуатации договорных авиалиний. Примерами таких коммерческих соглашений могут быть Соглашения между Аэрофлотом и авиакомпанией Ансетт Эрлайнз в Австралии, куда Аэрофлот ещё не выполняет полётов, а также соглашения о коммерческом сотрудничестве между Аэрофлотом и многими авиакомпаниями США, не выполняющими регулярных полётов в Россию.

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, МСО, авиагрузовых накладных, квитанций платного багажа 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, действует система преференций и конфиденциальных сделок, в соответствии с которыми данная авиакомпания может оформлять пассажиров на стыкующиеся рейсы тех авиакомпаний, которые оказывают ей взаимные услуги или выплачивает 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 или 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 продажи перевозок (например, бонусная система выплаты сверхкомиссионных и др.).

Следует отметить, что авиакомпании – члены ИАТА, как правило, назначают своими агентами по продаже перевозок только агентов, кредитоспособность которых проверена и они официально одобрены ИАТА (так называемых «агентов ИАТА»).

Соглашения о коммерческом сотрудничестве и Соглашения об оформлении авиаперевозок играют значительную роль в коммерческой работе авиакомпаний, направленной на повышение экономической эффективности эксплуатации международных авиалиний. 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 международных авиалиний. Вместе с тем, имея различных агентов по продаже перевозок, авиакомпании с помощью сверхкомиссионных и

поощрительных систем расширяют свои конкурентные возможности в борьбе за прибыльность перевозок.

Соглашения о пуле являются особым типом коммерческих соглашений. Как уже отмечалось, между авиакомпаниями, выполняющими международные полёты, развернулась жесточайшая конкурентная борьба за перевозки. Сгладить остроту конкурентной 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 соглашения о пуле, партнёры соглашаются делить доходы, получаемые ими от эксплуатации определённых авиалиний. Простейшей формой 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 воздушного транспорта такой простой пул встречается довольно редко. Действующие пульные соглашения между различными авиакомпаниями имеют более сложный характер. Во-первых, ни в одном из них не предусматривается внесение в пул всех доходов от эксплуатации пульной авиалинии. Авиакомпания вносят в пул только определённую часть доходов, оставляя себе так называемый «невнесённый доход». Формула распределения доходов из пула так же, 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, заключившими соглашение о пуле, несмотря на провозглашение принципов наиболее тесного коммерческого сотрудничества. Но такие принципы наиболее тесного коммерческого сотрудничества между партнерами остаются практически лишь на бумаге.

Тем, не менее, следует отметить, что наличие пульных соглашений между авиакомпаниями на международных воздушных линиях в целом несколько сглаживает остроту конкурентной борьбы и даёт возможность более слабым компаниям устоять в «войне тарифов». Но крупнейшие авиакомпании, используя всяческие ухищрения, а также особенности пульных соглашений, продолжают монопольно владеть рынком авиационных перевозок. Они вынуждены идти на заключение пульных соглашений с национальными авиакомпаниями и выплачивать им по пулу порой значительные суммы. Однако, эти платежи составляют незначительные суммы от прибылей, получаемых от фактически монопольного владения рынком воздушных перевозок.



## Раздел IV. Внешнеторговые операции по перевозке грузов и таможенное регулирование

### 4.1. Транспортное обеспечение

Под транспортным обеспечением внешнеэкономических операций понимается совокупность элементов, находящихся в тесном взаимодействии и составляющих единую транспортную систему, объединяющую операции, связанные с производством и обращением экспортной и импортной продукции. Эта система охватывает совокупность организационных, правовых, технологических, социальных и иных отношений, возникающих в ходе транспортного, информационного и иного обеспечения внешнеэкономических связей.

В современном мире функционируют шесть видов транспорта, которые подразделяются на:

- воздушный;
- водный (морской и речной);
- наземный (автомобильный, железнодорожный и трубопроводный).

Все виды транспорта, кроме трубопроводного, используются по внешнеэкономических связях для перевозки как грузов, так и пассажиров. Каждый вид транспорта специфичен в качестве перевозки внешнеторговых грузов и имеет свои специфические особенности.

Воздушный транспорт имеет следующие преимущества:

- высокая скорость доставки;
- сокращение (спрямление) пути;
- высокая сохранность груза в пути;
- возможность перевозки в отдалённые районы, где нельзя использовать другие вида транспорта.

Но в то же время воздушный транспорт имеет определённые недостатки. Это – самый дорогой вид транспорта и чаще всего он применяется при перевозках дорогостоящих и скоропортящихся грузов. Он отличается ограниченной грузоподъемностью (максимальная грузоподъемность самого большого в мире тяжеловоза-самолёта АН-123 «Руслан» - до 150 тонн) и невозможностью перевозить широкую номенклатуру грузов (массовых, навалочных, сыпучих и т.д.), он зависит от погодных условий и наземных обеспечения полётов.

Водный транспорт отличает низкая стоимость перевозок по сравнению с большинством других видов транспорта; большая грузоподъемность позволяет перевозить значительные партии грузов; неограниченная пропускная способность морских путей делает морской транспорт незаменимым в силу географических особенности международной торговли.

Однако, некоторые технико-экономические особенности ограничивают использование водного транспорта: ограниченная пропускная способность

портов и каналов, небольшая скорость перевозок, сезонность перевозок в северных районах плавания и др.

Наземный транспорт. Преимуществом железнодорожного транспорта является относительная дешевизна перевозок, способность перевозить достаточно разнообразный груз, независимость от климатических условий и др. Наибольшая эффективность в использовании железнодорожного транспорта достигается при перевозках на расстояние свыше 200 км. Недостатком являются высокие материальные затраты на строительство и эксплуатацию железных дорог. Особенности автомобильного транспорта являются:

- возможность доставки грузов «от двери до двери»;
- большая мобильность перевозок;
- экономичность при перевозках на небольшие расстояния (до 200 км);
- возможность ритмичности отправок и др.

В то же время для автомобильного транспорта характерна ограниченность его использования при перевозках на большие расстояния и значительных партий грузов. Автотранспорт во многом зависит от дорожной сети, он также является сравнительно дорогим видом транспорта.

Категории грузов. По способам перевозки и перегрузки грузы делятся на генеральные, массовые и особорежимные.

Категория генеральных грузов составляют различные штучные грузы, принимаемые к транспортировке по счёту грузовых мест. По виду тары и упаковки из делят на тарно-упаковочные (в мешках, коробках, ящиках, бочках и т.д.); грузы в укрупнённых грузовых местах и транспортных единицах (в палетах, на поддонах, контейнерах, в трейлерах, лихтерах); грузы без тары и упаковки (трубы, металлоконструкции, подвижная техника). Генеральные грузы разделяются по размерам на обычные, длинномерные (свыше 3 м) и негабаритные; по массе – на легковесные и тяжеловесные (свыше 5 т на одну грузовую единицу).

Массовые грузы представляют собой определённую структурную массу, перевозимую в больших количествах без упаковки, и делятся на наливные, навалочные, насыпные и лесные.

Категорию особорежимных составляют грузы, которые хранят и перевозят с соблюдением специальных правил. К ним относятся опасные грузы, перевозки которых связаны с риском повреждения транспортных средств, а также отравления, ожогов или заболевания людей; Скоропортящиеся грузы – это пищевые продукты, при хранении и транспортировке которых требуется соблюдение температурного режима и сроков хранения и доставки. Ценные грузы – это грузы большой стоимости, требующие соблюдения особых условий доставки и хранения.

Виды сообщений. В практике перевозок грузов различают два вида сообщений: прямое и смешанное. Прямое сообщение – это перевозка грузов по одному документу, даже если груз перегружается в пути. При перевозках документ, выполняющий функцию договора перевозки (например,

авиагрузовая накладная при перевозках воздушным транспортом), просто передаётся на следующий вид транспорта и следует с ним до следующей перегрузки или окончания доставки.

Смешанное сообщение – это перевозка грузов различными или одним и тем же видом транспорта, но с перегрузкой, при которой заключается новый договор перевозки, определяющий отношения сторон при её осуществлении. Примерами смешанного сообщения являются автомобильно-воздушные перевозки (существовала грузовая линия Люксембург – Владивосток (Авиа), Владивосток – Находка (Авто), Находка – Иокогама (море)) и др.

Базисные условия поставки. Базисные условия поставки – это основные условия внешнеторговой сделки, которые определяют обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта купли-продажи. Эти условия называются базисными потому, что на их основе устраивается цена товара по контракту в зависимости от того, включаются ли в неё расходы по доставке или нет. Содержание и толкование позиций, входящих в базис поставки при заключении договор международной купли-продажи регулируется рядом нормативных актов, прежде всего Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 года). Выбор базисных условий поставки регулируется и национальным законодательством, обязывающим контрагентов использовать только определённые условия (термины) при заключении контрактов на товары, являющиеся основой экспорта или импорта. Таким образом, базисные условия поставки используются не только как инструмент управления отдельной коммерческой сделкой, но и как способ воздействия на внешнеэкономическую политику государства в целом.

Наиболее широко в практике мировой торговли применяются Правила толкования торговых терминов (условий) – International Commotional Terms – Incoterms, определяющих содержания базиса. Они разрабатываются Международной торговой палатой с целью их унификации и одинакового понимания контрагентами при заключении и исполнении внешнеторговых договоров участниками из различных стран. Последняя редакция таких правил была опубликована в 2000 г. И известна под кодом Инкотермс – 2000.

Постоянное совершенствование содержания базисных условий поставки и появление новых связано с активным развитием в международной торговле транспортировки грузов укрупнёнными грузовыми местами (контейнерами), а также новых способов организации доставки – интермодальных и смешанных перевозок. Кроме того, при расчёте таможенной стоимости товара используется цена сделки, т.е. цена товара по контракту, уровень и структура которой определяются в зависимости от базиса поставки.

Международные коммерческие условия Инкотермс регламентируют ряд важных коммерческих и юридических вопросов, среди которых организация транспортировки груза (выбор перевозчика, заключение договора перевозки), распределение обязанностей продавца и покупателя по передаче товара,

распределение между сторонами сделки издержек, связанных с исполнением контракта, в первую очередь по доставке товара и др.

Всего Инкотермс – 2000 содержит 12 базисных условий поставок, которые дают различные сочетания обязанностей, расходов и степени риска продавца и покупателя по внешнеторговому контракту. Для удобства применения и понимания все термины (условия поставки) разделены на четыре группы:

- группа E, код EXW (EX works – «с завода»), когда продавец представляет покупателю готовые к отправке товары непосредственно на своём заводе, складе. При этом продавец не несёт никаких обязанностей, в том числе, по транспортировке.

- группа F (Franko или Free – т.е. свободно) предусматривает, что товар передаётся продавцом перевозчику, которого выбирает покупатель. Группа F содержит три условия:

FCA – свободно у перевозчика (free carrier);

FAS – свободно вдоль борта судна (Free alongside ship) с указанием названия порта;

FOB – свободно на борту судна (Free on board) с указанием названия порта.

- группа C, в соответствии с условиями которой заключать договор перевозки обязуется продавец, однако он не принимает на себя риска или дополнительных расходов после погрузки товара на транспортное средство в пункте отправления. Группа C содержит четыре условия:

CFR – стоимость и фрахт (Cost and Freight) с указанием названия порта;

CPT – перевозка оплачена до... (название пункта) – Cost Paid to...;

CIP – перевозка и страхование оплачены до... (название пункта) – Cost and Insurance Paid to....

- группа D. Согласно условиям группы D продавец организует транспортировку, несёт все расходы и принимает на себя риск утраты или порчи товара по всем возможным случаям до момента доставки товара в согласованное место в стране назначения и передачи его покупателю. Группа D содержит 5 условий:

DAF – поставка на границе (Delivery at Frontier);

DES – поставка с судна (Delivery ex ship);

DEQ – поставка с пристани (Delivery ex Quay);

DDU – поставка без оплаты пошлин (Delivery, Duty Unpaid);

DDP – поставка с оплатой пошлин (Delivery, Duty Paid).

Важной особенностью условий поставки является их классификация в зависимости от способа транспортировки и вида транспорта, а также конкретные рекомендации Международной торговой палаты (МТП) по их использованию. Например, такие условия как FAS, FOB, CIF, DES и некоторые другие, должны применяться при перевозке только водным транспортом. Это связано не только с особенностями организации перевозки и стивидорных

работ в этой сфере доставки, но и с тем фактом, что согласно морским терминам необходимо предоставление особых документов в виде оборотного коносамента или так называемой морской накладной, которые не могут быть использованы при иных способах перевозки. При перевозке по железной дороге, авто- или авиатранспортом эти условия не применяются.

Условия DDU, DDP и DAF применяются при использовании любого вида транспорта и в смешанном сообщении. Особенностью условия DAF является то, что он может применяться не только для наземных перевозок (до границы), но и в смешанном сообщении, например, при перевозке морским транспортом на отдельных участках пути.

Среди условий поставки необходимо выделить такие, как FCA (свободно у перевозчика), CPT (перевозка оплачена до...) и CIP (перевозка и страхование оплачены до...), которые предусматривают передачу товара продавцом покупателю с момента получения его перевозчиком для международной доставки. Данные условия могут быть использованы при различных способах перевозки, включая смешанные, и при любом виде транспорта. Как указывает МТП, при перевозке несколькими видами транспорта эти торговые условия особый интерес представляют для продавца, так как, сдавая груз первому перевозчику, он получает возможность избежать несения риска утраты и повреждения товара в процессе транспортировки, включая промежуточные пункты перегрузки с одного вида транспорта на другой.

#### **4.2. Таможенное регулирование**

Таможенное регулирование осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации и законодательством РФ о государственном регулировании ВЭД. Правовые, экономические и организационные основы таможенного дела в России регулируются Таможенным Кодексом Российской Федерации (ТК РФ), вступившим в силу с 1 января 2004 г., а также законом Российской Федерации «О таможенном тарифе» и последующими актами законодательства РФ, принятыми в соответствии с ТК РФ. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем те, которые предусмотрены ТК РФ, применяются правила Международного договора. Таможенное дело представляет собой совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования. Элементом таможенного дела являются: таможенная политика; порядок перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств; условия взимания таможенных платежей и таможенного оформления; правила таможенного кодекса. Таможенное дело осуществляют таможенные органы РФ, составляющие единую систему, в которую входят:

- федеральная таможенная служба РФ (ФТС РФ);
- региональные таможенные управления РФ;
- таможни РФ;
- таможенные посты РФ.

Таможенные режимы. Согласно ст. 156 ТК РФ ввоз товаров на таможенную территорию и их вывоз с этой территории влекут за собой обязанность лиц поместить товары под один из таможенных режимов. В целях таможенного регулирования в отношении товаров устанавливаются следующие виды таможенных режимов:

1) Основные таможенные режимы. К ним относятся: выпуск для внутреннего потребления; экспорт; международный таможенный транзит.

2) Экономические таможенные режимы. Это – переработка на таможенной территории, переработка для внутреннего потребления, переработка вне таможенной территории, временный ввоз, таможенный склад, свободная таможенная зона.

3) Завершающие таможенные режимы. К ним относятся: реимпорт, реэкспорт, уничтожение, отказ в пользу государства.

4) Специальные таможенные режимы. Это – временный вывоз, беспошлинная торговля, перемещение припасов и иные специальные таможенные режимы.

Помещение товаров под таможенный режим осуществляется с разрешения таможенного органа. Лицо вправе выбрать любой таможенный режим или изменить его на другой. При соблюдении лицом заявленного таможенного режима таможенный орган обязан выдать разрешение на помещение товаров под заявленный таможенный режим.

Перечисленные выше таможенные режимы не требуют особого толкования, так как они соответствуют их наименованиям. Прокомментируем лишь некоторые из них.

Временный ввоз – таможенный режим, при котором иностранные товары используются в течение определённого срока на таможенной территории РФ с полным или частичным условием освобождения от оплаты таможенных пошлин, налогов и без применения к этим товарам запретов и ограничений экономического характера. Срок временного ввоза товаров составляет два года. По истечении срока временного ввоза товары должны быть вывезены с таможенной территории РФ.

Таможенный склад – режим, при котором введенные на таможенную территорию РФ товары хранятся под таможенным контролем без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера. Таможенными складами являются специально выделенные для этих целей помещения или открытые площадки, обустроенные и оборудованные таким образом, чтобы обеспечить сохранность товаров и исключить доступ к ним посторонних лиц, а также обеспечивающие возможность проведения таможенного контроля. Товары могут храниться на таможенном складе в течение трёх лет. По истечении этого срока товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму, в том числе к отказу в пользу государства или к уничтожению

Реимпорт – это таможенный режим, при котором товары, ранее вывезенные с таможенной территории РФ, ввозятся на таможенную территорию РФ в установленные сроки без уплаты таможенных пошлин, налогов и без применения запретов и ограничений экономического характера. По условиям реимпорта товары должны:

а) быть ввезены на таможенную территорию РФ в течение трёх лет с момента вывоза;

б) находиться в том же состоянии, в котором они были в момент вывоза, кроме изменений вследствие естественного износа или убыли при нормальных условиях транспортировки, хранения или эксплуатации.

При реимпорте таможенный орган РФ возвращает уплаченные суммы вывозных таможенных пошлин, налогов, если товары ввозятся на таможенную территорию РФ в соответствии с режимом реимпорта не позднее шести месяцев со дня, следующего за днём пересечения товарами таможенной границы при их вывозе с таможенной территории РФ.

Реэкспорт – таможенный режим, при котором товары, ранее ввезённые на таможенную территорию РФ, вывозятся с этой территории без уплаты или в возвратом уплаченных ввозных таможенных пошлин, налогов и без применения мер экономической политики. Вывоз товаров в режиме реэкспорта должен быть осуществлён не позднее шести месяцев со дня принятия таможенной декларации, в которой было указано при ввозе, что товар подлежит реэкспорту. Реэкспортируемые товары должны находиться в том же сохранении, в котором они были на момент ввоза и реэкспортируемые товары не использовались в целях извлечения дохода.

Таможенные платежи. При перемещении через таможенную границу РФ уплачиваются таможенные платежи. К таможенным платежам относятся:

- таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость (НДС);
- акцизы;
- таможенные сборы.

Таможенная пошлина. Товары, перемещаемые через таможенную границу РФ, подлежат обложению таможенной пошлиной в соответствии с Законом РФ «О таможенном тарифе». Ставки таможенных пошлин являются едиными. Базой для исчисления таможенных пошлин, а также других налогов, являются таможенная стоимость товаров и (или) их качество. В России применяются следующие виды пошлин:

- адвалорные, исчисляемые в процентах к таможенной стоимости товаров;
- специфические, начисляемые в установленном размере за единицу товаров;
- комбинированные, представляющие сочетание двух предшествующих.

Кроме того, в целях защиты экономических интересов РФ к ввозимым товарам могут применяться особые виды пошлин:

- специальные пошлины;
- антидемпинговые пошлины;
- компенсационные пошлины.

Специальные пошлины применяются в качестве защитной меры, если товары ввозятся в количествах или на условиях, угрожающих нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров, либо как ответная мера на дискриминационные действия со стороны других государств, ущемляющих интересы РФ.

Антидемпинговые пошлины применяются в случаях ввоза товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза, если такой ввоз может нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров.

Компенсационные пошлины применяются в случаях ввоза товаров, при производстве или вывозе которых прямо или косвенно использовались субсидии, если такой ввоз угрожает нанести ущерб отечественным производителям подобных товаров в РФ.

Ставки особых видов специальных пошлин устанавливаются Правительством РФ для каждого отдельного случая, и их размер соотносится с величиной демпингового значения цены, субсидии и выявленного ущерба.

Базой исчисления размеров таможенной пошлины, акцизов и таможенных сборов является таможенная стоимость товаров. Таможенная стоимость товара определяется декларацией согласно методам, установленным Законом «О таможенном тарифе». Контроль за правильностью определения таможенной стоимости осуществляется таможенным органом РФ. Заявляемая декларантом таможенная стоимость должна основываться на достоверной, количественно определяемой и документально подтвержденной информации.

Согласно российскому законодательству применяются следующие способы определения таможенной стоимости товаров:

1) По цене сделки. Этот метод является основным для определения таможенной стоимости товара. В цену сделки включаются расходы, понесённые покупателем, включая расходы по доставке, погрузке, транспортировке, страхованию и др., а также величина части прямого или косвенного дохода от любых последующих перепродаж или использования оцениваемых товаров на территории РФ. Разновидностью этого метода являются методы «по цене сделки с идентичными товарами» и «по цене сделки с однородными товарами».

2) Метод вычитания стоимости. Оценка по этому методу производится в случае, если оцениваемые товары будут продаваться на территории РФ без изменения их первоначального состояния. В качестве основы для определения таможенной стоимости товара применяется цена единицы товара, по которой однородные товары продаются на территории РФ наибольшей партией. Из цены единицы товара вычитаются расходы, связанные с продажей товара на территории РФ, включая комиссионные, пошлины, налоги, а также расходы на транспортировку и др.



3) Метод сложения стоимости. В качестве основы для определения таможенной стоимости товара принимается цена товара, рассчитанная путём сложения стоимости материалов и издержек по производству оцениваемого товара, общих затрат по продаже товаров того же вида в России, включая расходы на транспортировку и др., а также прибыли, обычно получаемой экспортером в результате поставки таких товаров в России.

4) Резервный метод. При применении этого метода таможенный орган предоставляет декларанту имеющуюся в его распоряжении ценовую информацию.

Базой для начисления НДС является таможенная стоимость товаров, к которой добавляется таможенная пошлина, а по подакцизным товарам также сумма акциза. Система определения таможенной стоимости (таможенной оценки) товаров основывается на общих принципах таможенной оценки, принятых в международной практике.

Таможенные сборы. За таможенное оформление товаров, включая транспортные средства, перемещаемые через таможенную границу РФ в качестве товара, а также предметы не для коммерческих целей, перемещаемые в несопровождаемом багаже, почтовых отправлениях и грузом, взимаются таможенные сборы в рублях в размере 0,1% таможенной стоимости товаров и транспортных средств, а за таможенное оформление товаров для коммерческих целей – дополнительный сбор в иностранной валюте в размере 0,05% таможенной стоимости товаров и транспортных средств.

За хранение товаров и транспортных средств на таможенных складах и складах временного хранения таможенных органов, взимаются таможенные сборы в размерах, исходя из средней стоимости оказанных услуг.

Уплата таможенных платежей. Таможенные платежи уплачиваются таможенному органу РФ. В исключительных случаях плательщику может быть предоставлена отсрочка или рассрочка уплаты платежей. Уплата таможенных платежей может обеспечиваться завозом товаров и транспортных средств, гарантией банка либо внесением на депозит причитающихся сумм. Неуплаченные таможенные платежи взыскиваются в бесспорном порядке. За несвоевременную уплату взимается пеня в размере 0,3% суммы недоимки за каждый день просрочки. При отсутствии у плательщика денежных средств взыскание обращается на имущество плательщика в соответствии с законодательством РФ (ст. 428 ВК РФ).

### **4.3. Таможенное оформление и Таможенный контроль**

При прибытии товаров и транспортных средств на таможенную территорию РФ перевозчик обязан предоставить таможенному органу документы и сведения, перечисленные в ТК РФ для каждого вида транспорта, на котором осуществляется международная перевозка. Документы или часть документов может быть предоставлена в электронном виде. От имени

перевозчика документы и сведения могут быть представлены иным любым лицом, действующим по его поручению.

Документы и сведения, предоставляемые при перевозке различными видами транспорта в основном идентичны, за исключением некоторых особенностей и количества сведений для каждого вида транспорта. Так, при международной перевозке воздушным транспортом перевозчик сообщает таможенному органу следующие сведения:

- 1) указание знаков национальной принадлежности и регистрационных знаков воздушного судна;
- 2) номер рейса, маршрут полёта, пункты вылета и прибытия;
- 3) наименование эксплуатанта;
- 4) количество членов экипажа;
- 5) количество пассажиров, их фамилии и инициалы, их пункты посадки и высадки;
- 6) указание видов товаров;
- 7) номер грузовой накладной, количество мест груза;
- 8) наименование пунктов погрузки и выгрузки груза;
- 9) о количестве бортовых припасов, погружаемых или выгружаемых с судна;

10) о наличии (отсутствии) почты;

11) о наличии (отсутствии) на борту товаров, ввоз которых на территорию РФ ограничен или запрещён, включая валюту и валютные ценности, которые находятся у членов экипажа, лекарственные средства, в составе которых содержатся наркотические, психотропные и ядовитые вещества, оружие, боеприпасы.

Перечисленные сведения предоставляются перевозчику в следующих документах:

- 1) Генеральная декларация;
- 2) Грузовая ведомость;
- 3) Авиагрузовая накладная;
- 4) Пассажирский манифест;
- 5) Почтовая накладная;
- 6) Документ о бортовых припасах.

После прибытия и предоставления таможенному органу соответствующих документов и сведений товары могут быть разгружены или перегружены, либо заявлены к определённому таможенному режиму.

Таможенные органы осуществляют идентификацию перевозочных документов, а также имеющихся у перевозчика коммерческих документов на товары в таможенных целях. Товары подлежат декларированию. Декларирование производится путём заявления таможенному органу таможенной декларации или иным способом в письменной, устной, электронной или другой форме сведений о товарах, об их таможенном режиме и других сведений для таможенных целей. Декларирование производится

декларантом либо таможенным брокером (представителем по выбору декларанта). В декларации, которая имеет стандартную форму, помимо прочих сведений, указываются сведения о внешнеэкономической сделке и её основных условиях. Таможенная декларация удостоверяется лицом, её составившим и подписывающим и при необходимости, с проставлением печати. Подача таможенной декларации должна сопровождаться предоставлением документов, подтверждающих заявленные в декларации сведения, в том числе договоры международной купли-продажи или другие виды договоров, заключенных при совершении внешнеэкономической сделки, а также перевозочные, коммерческие и другие документы, предусмотренные ст. 131 ТК РФ. С момента принятия декларации таможенным органом таможенная декларация становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение.

Таможенный контроль. При проведении таможенного контроля таможенные органы исходят из принципа выборности и, как правило, ограничиваются только теми формами таможенного контроля, которые достаточны для обеспечения соблюдения таможенного законодательства РФ. Формами таможенного контроля являются:

- 1) проверка документов и сведений;
- 2) устный опрос;
- 3) получение пояснений;
- 4) таможенное наблюдение;
- 5) таможенный осмотр (или досмотр) товаров и транспортных средств;
- 6) личный досмотр;
- 7) проверка маркировки товаров;
- 8) осмотр помещений и территории для целей таможенного контроля;
- 9) таможенная ревизия.

При выборе форм таможенного контроля используется система управления рисками. При этом под риском понимается вероятность несоблюдения таможенного законодательства РФ.

В соответствии с валютным законодательством РФ таможенные органы осуществляют также валютный контроль. При выявлении нарушений валютного законодательства, являющихся одновременно нарушением таможенных правил либо правонарушениями, посягающими на нормальную деятельность таможенных органов, лица несут ответственность в соответствии с ТК РФ. А намеренное уклонение от уплаты таможенных платежей в крупных размерах участником ВЭД признаётся преступлением и наказывается в соответствии с уголовным законодательством РФ.

## Раздел V. Валютно-кредитное регулирование и взаиморасчёты

### 5.1. Валютное регулирование

Валютное регулирование в Российской Федерации осуществляется на основе Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Принятие нового закона направляется на либерализацию валютного законодательства, в основу которого был положен прежний закон РФ от 09.10.92 №3615-1 «О валютном регулировании и валютном контроле». В частности, купля-продажа иностранной валюты и чеков, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, производится только через уполномоченные банки. Не допускается установление требования об идентификации личности при купле-продаже иностранной валюты и чеков. Сведения о личности могут быть внесены в документы, оформляемые при купле-продаже наличной иностранной валюты только по просьбе самого физического лица.

Как уже отмечалось, с 1989 года все предприятия на территории Российской Федерации, в том числе предприятия системы воздушного транспорта, осуществляют свою хозяйственную деятельность на принципах валютной самокупаемости, когда все затраты, произведённые предприятием в иностранной валюте, погашаются валютными доходами, а в случае их отсутствия или недостаточности на соответствующий период – кредитами в валюте.

Следует отличать национальную валюту государства и иностранную валюту. В соответствии с законом о валютном регулировании, валютой Российской Федерации являются находящиеся в обращении рубли в виде билетов Банка России, казначейских билетов и монет, в т.ч. из драгоценных металлов, а также средств в рублях на счетах и во вкладах в банковских учреждениях Российской Федерации. Иностранная валюта – иностранные денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов и монет, находящиеся в обращении и являющиеся законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства, а также средства в денежных единицах иностранных государств и международных расчётных единицах, находящиеся на счетах и во вкладах.

Иностранная валюта делится на следующие группы валют:

1-я группа – свободно-конвертируемая валюта (СКВ), которая включает 10-12 валют развитых государств, традиционно используемых для международных расчетов всеми странами мира (доллар США, евро, английский фунт стерлингов, швейцарский франк, японская иена, канадский доллар, сингапурский доллар и др.).

2-я группа – валюта с ограниченной конверсией (Индия, Пакистан и другие страны, в том числе Россия).

3-я группа – замкнутая валюта (государства Африки и др.).

Следует иметь в виду, что внутри каждой из этих категорий валют планируются расчёты с отдельными зарубежными странами. Поступления и платежи по всем видам валютных операций планируются и учитываются в рублях. При этом пересчёт валют в рубли производится по официальному курсу.

В связи с существованием нескольких групп валют результаты валютной деятельности предприятия могут учитываться в нескольких вариантах, что требует пересчёта через соответствующий механизм в одну валюту, используемую в финансовой отчётности. Это особенно необходимо при оценке деятельности совместных предприятий с участием иностранных инвесторов. В частности, пересчёт проводится при уточнении расчётов между участниками СП, при определении экономических результатов деятельности СП, когда необходимо провести анализ эффективности, для чего следует обеспечить сопоставимость показателей, выраженных в разных валютах.

Операции с иностранной валютой и валютными ценностями на территории Российской Федерации совершаются через банковские учреждения или валютные аукционы (биржи), активное участие в которых через уполномоченные банки принимают совместные предприятия, а также предприятия системы воздушного транспорта. Купля-продажа иностранной валюты на территории РФ осуществляется по рыночному курсу рубля к иностранным валютам, складывающемуся на основе текущего соотношения спроса и предложения в форме межбанковских сделок, на валютных биржах и аукционах. Для участия в биржевых валютных торгах предприятие подаёт заявку в уполномоченный банк с учётом нормативов в минимальных суммах продаж и покупок (в инвалютных рублях). В заявке указывается договорная цена (курс), по которой предприятие готово купить или продать валюту, а также эквивалентная сумма рублей, рассчитанная по данной договорной цене. На валютной бирже заявки покупателей удовлетворяются по мере снижения предложенной в них договорной цены, начиная с наивысшей, и далее последовательно до исчерпания суммы продажи соответствующей иностранной валюты и достижения установленной договорной цены продажи. За валютные сделки на бирже взимается комиссионный сбор. Регулирование валютных отношений осуществляется в соответствии с законодательством о валютном регулировании. Валютные средства предприятий и организаций формируются за счёт валютной выручки от внешнеэкономической деятельности, покупки валюты на внутреннем валютном рынке РФ, получения средств в форме валютных кредитов, а также в других формах, не противоречащих законодательству РФ и субъектов Федерации. Валютные средства предприятий хранятся на валютных счетах и во вкладах в уполномоченных банках и используются ими самостоятельно. Предприятия вправе объединить свои валютные средства на добровольной основе для решения общих задач.

В соответствии с законом юридические лица-резиденты (т.е. с местонахождением на территории РФ либо зарегистрированные на её территории) могут самостоятельно использовать принадлежащие им валютные средства на цели производственного и социально-культурного развития их коллективов и иные цели, не противоречащие законодательству. Юридические лица-резиденты производят в порядке и размерах, установленных законодательными актами РФ обязательную продажу из валютной выручки от внешнеэкономической деятельности в федеральный и местный валютные фонды. Валютная выручка от внешнеэкономической деятельности подлежит обязательному зачислению на счета предприятий в уполномоченных банках РФ. Юридические лица-резиденты могут хранить средства в иностранной валюте на счетах и во вкладах в иностранных банках при выполнении ими обязательств по продаже установленной части валютной выручки государству и на условиях, установленных Банком РФ. Юридические лица-резиденты, имеющие валютные счета за границей, обязаны предоставлять уполномоченным банкам в определяемом Банком РФ порядке информацию об операциях по этим счетам.

Что касается осуществления валютных операций гражданами-резидентами РФ, то в соответствии с действующим законодательством, ввоз, перевод и пересылка из-за границы в РФ иностранной валюты и иных валютных ценностей резидентами с соблюдением таможенных правил не ограничивается. Средства резидентов в иностранной валюте подлежат свободному зачислению на валютные счета в уполномоченных банках. Эти средства могут быть проданы ими за рубли уполномоченному банку, переведены, а также вывезены или переведены из РФ с соблюдением таможенных правил при выезде владельца счета за границу. Эти правила распространяются и на валютные ценности, под которыми понимаются иностранная валюта и внешние ценные бумаги.

Сделки с валютными ценностями между резидентами, а также резидентами и нерезидентами на территории РФ запрещены, за исключением следующих случаев:

- купли-продажи валютных ценностей резидентами на внутреннем рынке РФ через уполномоченные банки;
- передачи в дар валютных ценностей государству, фондам, организациям на благотворительные цели;
- дарения валютных ценностей супругу или близким родственникам;
- завещания валютных ценностей и получения их по праву наследования и в других случаях, в порядке, установленном законодательством РФ.

Вывоз резидентами валютных ценностей допускается при соблюдении требований таможенного законодательства РФ.

Нерезиденты могут беспрепятственно ввозить, перевозить и пересылать из-за границы в РФ, а также вывозить, переводить и пересылать за границу валютные ценности, если указанные валютные ценности были ранее ввезены,

переведены или пересланы в РФ из-за границы или приобретены на территории РФ на законном основании. Средства в иностранной валюте нерезидентов, переведенные или ввезенные в РФ с соблюдением таможенных правил или приобретенные нерезидентами в установленном порядке на территории РФ, подлежат свободному зачислению на счета и во вклады в уполномоченных банках и могут без ограничения переводиться через уполномоченные банки за границу или вывозиться из РФ за границу.

Нерезиденты могут осуществлять валютные операции, в т.ч. куплю-продажу валютных ценностей, только через уполномоченные банки. Средства нерезидентов в валюте РФ, полученные в результате продажи иностранной валюты уполномоченному банку, могут быть проданы обратно уполномоченному банку за иностранную валюту, а выручка от продажи – беспрепятственно переведена или вывезена за границу. Граждане РФ могут беспрепятственно вывозить без таможенного оформления («зеленый коридор») до 3 тыс. эквивалентных американских долларов, и до 10 тыс. – с обязательным декларированием.

## **5.2. Кредитные отношения**

Как было отмечено выше, все валютные расходы любого участника ВЭД, в т.ч. совместного предприятия (СП), включая выплату прибыли и других сумм, причитающихся иностранным участникам и специалистам, должны обеспечиваться самим СП за счет поступлений от реализации его продукции на внешнем рынке. Реализация продукции СП на внешнем рынке и поставка ему с этого рынка оборудования, сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива, энергии и другой продукции осуществляется с оплатой в рублях и СКВ через соответствующие внешнеторговые организации по договорным ценам с учетом цен мирового рынка. СП при необходимости может пользоваться кредитами, получаемыми на коммерческих условиях:

- в иностранной валюте – во Внешэкономбанке РФ, в иностранных банках и у фирм;

- в рублях – в Банке РФ или в коммерческих банках.

Российские банки вправе осуществлять контроль за целевым использованием, обеспеченностью и своевременностью погашения кредитов, выданных совместному предприятию. Его денежные средства зачисляются на рублевый или валютный счет соответствующем банке и расходуются на цели, связанные с деятельностью, в т.ч. на выплату процентов по кредитам. Таким образом, СП как и другие участники ВЭД, являются субъектом кредитных отношений.

Особенностью СП как субъекта кредитных отношений заключается также в том, что действуют три разных режима хозяйственной деятельности для национальных организаций, иностранных организаций, совместных предприятий. В то же время общая собственность СП, часть которой носит валютный характер, включает в себя вклады национального и иностранного

партнеров, и отвечать по долгам перед кредитором, в т.ч. и в иностранной валюте, будет не каждый участник отдельно, пропорционально долевному вкладу в уставной фонд, а СП в целом, всем своим имуществом. Однако при создании СП каждый партнер может привлечь кредит. Ответственность за эти средства лежит полностью на партнере, который погашает кредит и выплачивает проценты из причитающейся ему доли прибыли от деятельности СП. В качестве примера можно привести СП «Аэрофлот, Люфтганза и партнеры» («Аэропорт Москва»), когда кредит в 800 млн немецких марок взял на себя один из партнеров – Аэрофлот. СП в таком случае не несет обязательств по погашению ссуды, которую взял на себя один из участников (Аэрофлот).

Еще одной особенностью совместного предприятия как субъекта кредитных отношений является то, что оно нуждается, как правило, в долгосрочном кредите на оплату оборудования, строительных работ и т.д., то есть кредитные отношения складываются по большей части в сфере инвестиций, где риск кредитования высок. Поэтому для реализации проекта о создании СП решающее значение имеют прединвестиционные исследования, которые позволяют сделать заключение о рентабельности проекта, оценить и распределить риски по кредитам, определить приемлемые для кредиторов обеспечения ссуды и кредитные гарантии.

СП как субъект кредитных отношений используют различные виды гарантий от риска неплатежа: гарантийные письма, резервные аккредитивы, банковские акцепты и поручительства, выдаваемые, как правило, в пользу экспортера или банку экспортера. Наиболее распространенной формой обеспечения платежных обязательств является банковская гарантия, т.е. обязательства банка-гаранта произвести платеж при наступлении предусмотренных гарантией случаев. В гарантийном письме указываются: конкретные названия банка-гаранта, экспортера и импортера; сумма гарантии, включая проценты за кредит; срок действия гарантии. Кроме того, дается определение гарантийного случая, т.е. когда возникает ответственность банка-гаранта.

Привлекаемые валютные кредиты предприятия-участники ВЭД погашают выручкой от реализации товаров и услуг за иностранную валюту. При этом привлечение кредитов от иностранных банков без дополнительных гарантий государственной кредитной системы повышает ответственность партнеров, включая иностранного, за успешную деятельность предприятия, обеспечение его валютной самокупаемости и с этой точки зрения отвечает интересам страны реципиента.

Иностранные партнеры часто ставят вопрос о предоставлении им правительственных гарантий с возложением на принимающую сторону всех рисков возвратности выданных предприятию кредитов, включая определенные солидарные обязательства иностранного партнера. При этом зарубежные партнеры не учитывают, что в соответствии с законодательством РФ государство не отвечает по обязательствам совместных предприятий и что



именно гарантии учредителей наряду с обязательствами СП и, наконец, проект как таковой, прежде всего, должны являться надежным обеспечением привлекаемых кредитов.

При вступлении в кредитные отношения стороны предварительно согласовывают условия кредитной сделки, а затем заключают кредитный договор. В каждом конкретном случае сторона-кредитор (заимодавец) выявляет и оценивает риски, сопряженные с кредитной сделкой, определяет вместе со стороной-заемщиком пути их локализации, размер и формы необходимого финансирования. Вступая в кредитные отношения, стороны по кредитному договору остаются самостоятельными юридическими лицами, но, заключив кредитные соглашения, кредитор и заемщик становятся взаимозависимыми. Такая зависимость заключается в возврате на согласованиях условия стоимости, уступаемой кредитором заемщику. Возврат средств базируется, с одной стороны, на юридическом праве собственности кредитора на ссуженную стоимость, а с другой – предопределяет способность заемщика восстанавливать поглощаемый им в процессе своей деятельности кредит.

Качественная характеристика заемщика как субъекта кредитных отношений, отражающая его возможность своевременного возврата ссуды, составляет понятие кредитоспособности.

Кредиты могут быть краткосрочными (расчетными) и инвестиционными (среднесрочными и долгосрочными). Краткосрочные кредиты предоставляются на срок до одного года при возникновении временных потребностей в оборотных средствах, необходимых для закупки импортного сырья, материалов и др. Среднесрочные и долгосрочные кредиты могут быть предоставлены, если это связано с инвестициями в строительство, с импортом оборудования, машин и т.д. Как правило, СП обращается в свой банк за содействием в организации финансирования проектов, согласований условий о привлечении иностранных кредитов и др. услугами. Эти услуги являются платными и предоставляются на договорной основе.

### **5.3. Международные расчеты**

Авиационные предприятия, участвующие во внешнеэкономической деятельности, в т.ч. совместные предприятия, введут взаимные расчеты с партнерами как внутри страны, так и международные расчеты за перевозки и услуги, а также по экспортно-импортным сделкам. Порядок взаиморасчетов регулируется нормативными актами и банковскими правилами. Для проведения расчетов банки используют корреспондентские отношения, которые требуют открытия счетов «ЛОРО» (иностранного банка в данном банке) и «НОСТРО» (данного банка в иностранных банках). По экспортно-импортным операциям расчеты СП носят, как правило, документальный характер, т.е. осуществляются против финансовых (коммерческих) документов, без участия физических денег.

Валютные расчеты за авиационные перевозки и услуги с иностранными авиакомпаниями и российскими предприятиями и организациями, а также учет

валютных поступлений и платежей производятся в централизованном порядке через Центр международных расчетов (ЦМР), входящий в состав ОАО «Аэрофлот - Российские Авиалинии».

Другие российские авиакомпании осуществляют взаимные расчеты через Торгово-клиринговую палату (ТКП). Большинство иностранных авиакомпаний осуществляют расчеты через Клиринговую палату ИАТА (IATA Clearing House).

Что касается Центра международных расчетов, он осуществляет также оперативный контроль за поступлениями и платежами в иностранной валюте. С этой целью ЦМР ежедневно получает выписки со своего валютного счета во Внешэкономбанке. Контроль ведется как по поступлениям, так и по платежам. Для этой цели ЦМР ежедневно получает выписку с валютного счета во Внешэкономбанке РФ, готовит отчет и составляет единый сводный валютный баланс. ЦМР представляет руководству сведения о поступлениях и платежах в инвалюте по расчетам с авиакомпаниями, фирмами и организациями (оперативно-еженедельно, ежемесячно нарастающим итогом с начала года), сведения о поступлениях и платежах в иностранной валюте по результатам работы на МВЛ, сведения о дебиторской и кредиторской задолженности и данные о переводе средств в представительства на оплату ГСМ и других централизованных платежей.

Основными функциями ЦМР в осуществлении валютно-финансовых расчетов Аэрофлота, являются следующие:

- обеспечение расчетов между Аэрофлотом и иностранными авиакомпаниями, фирмами, а также другими авиакомпаниями России и СНГ за авиаперевозки, предоставленные и полученные услуги на международных воздушных линиях;

- учет и контроль продажи международных перевозок Аэрофлота за границей и на территории РФ;

- ведение статистики по перевозкам пассажиров, грузов, багажа и почты;

- проведение мероприятий, направленных на совершенствовании валютных операций и отчетности по ним.

Основная деятельность ЦМР заключается в сборе и обработке документации за перевозки на международных линиях, а также за предоставление и получение Аэрофлотом услуги. Количество документации, связанной непосредственно с оформлением перевозок, составляет более 6 млн документов, а в целом, с учетом валютно-финансовых – более 10 млн документов, ЦМР получает и обрабатывает документы из представительств Аэрофлота за границей, ведет расчеты за перевозки и услуги с более чем 600 иностранными авиакомпаниями и фирмами.

Выполнение основных производственных функций ЦМР таких, как контроль продажи перевозок, учет и анализ поступлений и платежей, осуществление расчетов между Аэрофлотом и другими авиакомпаниями, в значительной степени определяется своевременностью обработки

поступающей информации. В условиях ручной обработки документации это было бы практически невозможным. Поэтому в настоящее время внедрена в производство и успешно эксплуатируется АСУ «Подсистема международных расчетов», обеспечивающая автоматизацию процессов взаиморасчетов.

Практически каждая авиакомпания мира, выполняющая международные перевозки и осуществляющая другие виды внешнеэкономической деятельности, участвует в международных расчётах. Функции международных расчётов для каждой авиакомпании выполняет либо собственный расчётный орган, каким является ЦМР, либо коллективный орган, каковыми являются ТКП и Расчётная палата ИАТА.

Расчётная палата ИАТА была создана в 1947г. С целью упрощения перевода денег между авиакомпаниями путём замены разрозненных и несистематических расчётных учреждений единым учреждением в рамках всей отрасли воздушного транспорта, которое должно было совершать ежемесячные расчётные операции. Штаб-квартира Расчётной палаты ИАТА расположена в Женеве и состоит всего из десятка штатных сотрудников. Однако она совершает операции в десятки миллиардов долларов в год. Расчёты производятся между более 350 участниками, включая авиакомпании-члены ИАТА и не являющиеся членами этой организации.

Членство в Расчётной палате открыто для всех авиакомпаний-членов ИАТА, а также для не членов, но с определёнными условиями. Главным условием является обязательное участие перевозчика в Многостороннем соглашении по интерлайну, которое определяет коммерческое сотрудничество между авиакомпаниями.

Расходы по обеспечению операций по международным расчётам между участниками исчисляются пропорционально их годовому обороту, проходящему через Палату.

Авиакомпании – не члены ИАТА уплачивают специальный взнос, размер которого определяется финансовым комитетом ИАТА. Авиакомпании, участвующие в Расчётной палате, делятся на 3 группы:

- члены стерлинговой группы расчётов (в основу положен фунт стерлингов как валюта расчётов);
- члены долларовой группы (ам. доллар как валюта расчётов);
- авиакомпании, не являющиеся членами Расчётной палаты, но участвующие в международных расчётах через посредство Авиационной расчётной палаты США.

Ежемесячно Расчётная палата ИАТА получает данные о взаимных финансовых обязательствах авиакомпаний, которые сортируются по группам валют. Палата производит обработку и выверку расчётов, и каждый член автоматически уведомляется по телетайпу о балансе дебиторской или кредиторской задолженности. Через три дня документация с подтверждением указанного баланса поступает в распоряжение каждой авиакомпании – участницы расчётов. Для того, чтобы привести баланс к стерлинговой либо

долларовой группе, осуществляется перевод фактических валют в доллары или фунты стерлингов.

Расчёты завершаются в течение недели после их предъявления. Для того, чтобы покрыть дефицит платежеспособности должников, Расчётная палата располагает пополняемым резервом в 20 млн долларов и 10 млн фунтов стерлингов. Этот резерв служит как бы амортизатором в возможных трениях кредиторов и дебиторов, а также гарантией от случайных банковских ошибок.

В буквальном смысле все взаимные расчёты между авиакомпаниями – членами могут быть урегулированы Расчётной палатой, например, за бортпитание, наземное обслуживание, перевозку почты, техническое обслуживание и т.д., в дополнение к расчётам по интерлайну за продажу пассажирских и грузовых перевозок. Эффективность расчётов такова, что многие члены предполагают пользоваться услугами Палаты даже по разовым, но очень крупным сделкам, как лизинг самолётов или продажа активов.

Сведение балансов взаиморасчётов между участниками через Расчётную палату происходит практически без привлечения физических денег (до 99,9% безденежных трансакций).

Говоря о международных расчётах, следует упомянуть, что проблема взаиморасчётов между авиакомпаниями на международных авиалиниях не является простой по многим причинам. Ещё задолго до начала бурного развития авиации международный обмен затрудняется неэквивалентными обменными курсами валют, задержками в переводе вырученной валюты, нарушениями условий соглашений и нехваткой свободно-конвертируемой валюты для оплаты за поставку товаров и услуг. Эти же проблемы коснулись и международного воздушного транспорта. Проблемы трансфера валюты появляются тогда, когда авиакомпания завершает сделку пассажирскими и грузовыми агентами на территории иностранного государства. Так, авиакомпания выполнила воздушную перевозку, а агент перевёл выручку на её местный банковский счёт в данной стране, но авиакомпания не может перевести деньги в свою страну из-за препятствий, чинимых финансовыми органами иностранных государств, а также из-за соответствующего валютного регулирования в каждой стране. Это чаще всего происходит в странах, чья валюта имеет ограниченную конверсию, или которые не имеют достаточно валютных ценностей, короче говоря – страдают нехваткой иностранной валюты и для которых расчёты за авиационные перевозки не являются первоочередными.

О сложности проблемы международных расчётов говорит тот факт, что даже Международной организации гражданской авиации (ИКАО) приходится рассматривать эту проблему на межгосударственном уровне на сессиях Ассамблеи ИКАО.

## Раздел VI. Организация и стратегия ведения переговоров

### 6.1. Подготовка к переговорам

Установлению любых форм внешнеэкономических отношений предшествуют переговоры. Они могут быть начаты по инициативе любой из сторон, участвующих во внешнеэкономических сделках. В практике коммерческой работы авиакомпаний, выполняющих международные перевозки и продающих внешние авиационные услуги, постоянно приходится вести переговоры со своими партнёрами и контрагентами, а также принимать участие в переговорах, проводимых на правительственном или ведомственном уровнях, имеющих отношение к сфере деятельности компаний на внешних рынках. В любом случае необходимо иметь в виду, что переговоры - это искусство, к овладению основами которого должны стремиться все участники ВЭД. Поэтому знакомство в «Азами» ведения переговоров являются необходимым условием внешнеэкономической деятельности.

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

Обязательным условием любых коммерческих переговоров является то, что как данный «негоциант», так и его оппонент чего-то хотят, т.е. обе стороны должны быть заинтересованы в получении каких-либо результатов. В противном случае, требования одной из сторон могут натолкнуться на глухую стену непонимания с другой стороны, и переговоры не будут иметь смысла. Таким образом, для ведения переговоров необходимо, чтобы были, как минимум, две стороны, желающие до чего-либо договориться.

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 «status quo», т.е. 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 или более сторон. Многосторонние переговоры могут носить форму конференций или совещаний представителей заинтересованных сторон (например, конференция

ИАТА, АСИ, совещание представителей авиакомпаний – участников региональных организаций и т.д.).

В зависимости от представительного состава сторон переговоры могут быть национальными и международными (международными). По уровню представительства переговоры могут быть:

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

2) межведомственные – переговоры между государственными организациями (ведомствами и др.) государств;

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

4) межперсональные – переговоры между индивидуальными лицами. Коммерческие переговоры в системе воздушного транспорта, как правило, бывают межфирменными, т.е. ведутся между авиакомпаниями или между авиакомпанией и фирмой-посредником (турфирмой, форвардерским агентством и др.), а также смешанными, например, между представителями авиакомпании и индивидуальным лицом, являющимся или желающим стать агентом по продаже перевозок и т.д.

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 задачей является психологическая подготовка участников переговоров и, прежде всего, руководителя делегации, непосредственно ведущего переговоры.

Известно, какое большое значение имеет темперамент и эмоциональное состояние ведущего переговоры. Вспыльчивый человек часто попадает в неловкие положения и может принять необдуманное решение в не свою пользу. Люди в возбуждённом эмоциональном состоянии, как правило, не могут трезво оценивать ситуации и чаще всего поддаются сильному нажиму со стороны оппонента. Вспыльчивый или раздражительный человек не может быстро переориентироваться или изменить тактику, даже если он осознаёт свою ошибку, в результате чего он может допустить ещё более грубую ошибку. Эмоционально неуравновешенный человек может оказаться находкой в руках спокойного уравновешенного оппонента, умеющего вести переговоры и знающего, как использовать эмоции для пользы дела. Поэтому предварительная подготовка к переговорам должна начинаться с отбора и психологической подготовки руководителя и членов делегации для участия в переговорах и создания их эмоционального настроения. 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;

- умения внимательно слушать собеседника и быстро анализировать услышанное. Умение слушать, то есть концентрировать своё внимание на том, что сказано и на том, что подразумевается, является залогом успешного ведения переговоров;

- умение сосредоточить внимание, умение оценивать обстановку, а также умение быстро менять оценку ситуации.

Часто в ходе переговоров могут возникать ситуации, когда необходимо менять свою «диспозицию», то есть своё заранее подготовленное отношение к тому или иному вопросу. Складывающаяся ситуация может заставить иногда поменять не только тактику, но и изменить стратегию. Поэтому так важно быть всегда на чеку и в любую минуту быть готовым к новому повороту событий.

Подготовка к ведению переговоров включает в себя и так называемую «домашнюю работу». «Домашняя работа» входит в стадию непосредственной подготовки к переговорам и включает в себя изучение партнёра по переговорам (оппонента). Изучение должно быть объективным, для чего должны быть использованы все возможные источники информации о партнёре. По возможности необходимо получить как можно больше информации о лицах с кем непосредственно предстоит встретиться за столом переговоров. Это включает в себя занимаемую должность оппонента или его положение, 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 в печати, по радио, телевидению, отзывы о нём 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 прочие коммерческие сделки, его успехи и неудачи. Важно чётко представить себе, что представляет собой оппонент, что это за личность, и попытаться разобраться в образе его мышления, определить его эмоциональный склад и предугадать его поведение. Такая подготовка к встрече с оппонентом поможет заранее предсказать, как он будет вести себя в той или иной ситуации и, соответственно, какие аргументы и контраргументы он может приводить, какова его гибкость и уступчивость.

Источники информации. 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: её удельный вес в международном воздушном транспорте, её финансовое положение, объём операций, самолетомоторный парк, персонал и т.д. Источниками, из которых могут быть получены эти данные:

- 1) Статистические сборники ИКАО и ИАТА;
- 2) Публикации и отчёты;
- 3) Пресс-релизы;
- 4) Доступный инструктивный и учебный материал;
- 5) Реклама;

6) Публичные выступления и заявления руководителей;

7) Доклады авиационных ведомств и правительственных агентств и др.

В любом случае необходимо пользоваться больше, чем одним источником информации, имея при этом в виду, что чем больше различных источников, тем достовернее информация.

Таим образом, главной задачей предварительной подготовки к переговорам является стремление изучить противоположную сторону и ведущего оппонента и узнать все его сильные и слабые стороны. Для получения сведений о партнёрах на Западе пользуются услугами специальных фирм, которые имеют сведения практически о любой компании и передают такую информацию всем желающим её получить за определённую плату.

В ходе подготовки к переговорам на основании изучения партнёра 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 «status quo» и кому выгодно его изменение;
- что будет, если переговоры зайдут в «тупик», кто больше пострадает от этого»
- вопросы, выносимые на обсуждение или повестка дня переговоров;
- альтернативные варианты целей;
- пути «отступления» и возможные компромиссы. Изучая эти вопросы в ходе непосредственной подготовки к переговорам, руководитель делегации, назначенный для проведения переговоров, должен иметь ясное представление о путях воплощения выработанной стратегии авиакомпания на предстоящих переговорах.

Подготовка к переговорам должна завершаться совещанием делегации с привлечением экспертов авиакомпании (если переговоры проводятся в своей стране) или даже деловой «игрой», в которой прорабатываются все возможные варианты и ситуации. При этом участники совещания должны свободно высказывать своё мнение, даже если оно на первый взгляд покажется абсурдным. Обмен мыслями и высказывания мнения должны быть записаны и затем представлены главе делегации или вышестоящему руководителю для принятия решения по всем обсуждающимся вопросам и выработки стратегии и тактики переговоров.

Метод свободного обмена мнениями между членами делегации как при подготовке к переговорам, так и непосредственно в ходе переговоров (в перерывах между заседаниями) в западной литературе получил название



«промывание мозгов» (Brainstorming). Этот метод позволяет заранее «проигрывать» все ситуации, которые могут иметь место на переговорах. При таком «проигрыше» переговоров обязательно необходимо ставить себя на место противоположной стороны и прорабатывать все возможные ситуации с её точки зрения. «Проигрывание» ситуации позволяет наглядно представить возможные варианты стратегии с наименьшим риском в каждом конкретном случае. Кроме того, такой «проигрыш» ситуации или коллективное «промывание мозгов» позволяет не упускать из виду различные моменты, на которые могли бы не обратить внимания при индивидуальной подготовке к переговорам. Он позволяет также полнее использовать коллективный разум в подготовке к переговорам и заставляет активно мыслить каждого члена делегации.

Подготовка к переговорам включает в себя также выработку и согласование повестки дня. При выработке повестки дня переговоров заинтересованные стороны всегда учитывают перспективы возможного решения вопросов, внесённых в повестку дня. Повестка дня, как правило, согласовывается заранее, однако, часто имеют место случаи, когда некоторые вопросы остаются несогласованными, в таком случае целесообразность их внесения в повестку дня решается уже в ходе встречи.

В предварительной повестке дня, которая обычно предлагается и согласовывается сторонами в переписке, не всегда точно формулируются вопросы, вносимые на обсуждение на переговорах. Окончательно повестка дня согласовывается и принимается сторонами в начале переговоров.

## **6.2. Ведение переговоров**

Как двусторонние, так и многосторонние переговоры по вопросам внешнеэкономической деятельности в сфере воздушного транспорта требуют определённой гибкости в поисках приемлемых решений, которые соответствовали бы основным коммерческим интересам сторон. Достижение приемлемых решений в ходе коммерческих переговоров требует терпения, определённых навыков и умелого использования различных приемов со стороны каждого ведущего такие переговоры, которые нередко продолжаются и вне заседаний, в кулуарах, в перерывах между заседаниями и даже во время тех или иных протокольных мероприятий. Поэтому считаем целесообразным рассмотреть некоторые рекомендации по ведению переговоров.

Предварительные замечания. 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 могут играть свою роль определённые предубеждения сторон. Необходимо распознать, что кроется за теми или иными словами оппонента, «докопаться» до фактов, на которых базируются высказывания и попытаться найти способ уточнения этих фактов, тогда недоразумение может быть устранено. В такой ситуации необходимо действовать не на основе предубеждений или предположений, на основе

проверенных фактов. Отсутствие понимания разницы во взглядах сторон на любой вопрос, обсуждаемый на переговорах, может привести к бесполезным препирательствам и непродуктивному выяснению, кто же прав. Однако, если участники переговоров задаются целью прийти к взаимоприемлемому решению, т.е. пойти на компромисс, принимая при этом во внимание все нюансы и оттенки значений, всегда могут быть найдены те или иные решения, которые могут составить выход из затруднительного положения.

Основным путём получения информации и мнения противоположной стороны по любой обсуждаемой проблеме является постановка вопросов.

Постановка вопросов. При постановке вопросов необходимо чётко определить следующие три основных момента:

- 1) какой вопрос задать;
- 2) как его сформулировать;
- 3) 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 иметь совершенно различный эффект. По их формулировке можно разделить на пять основных категорий:

1) Общие вопросы типа: Что вы думаете? Почему вы так считаете? И др. Эти вопросы не налагают никаких ограничений, поэтому и ответы на них являются неконтролируемыми;

2) Прямые вопросы типа: Кто может решить эту проблему? Как эта проблема может быть решена? и др. Эти вопросы содержат ограничения, поэтому и ответ может быть ограничен лимитами, содержащимися в самом вопросе;

3) Наводящие вопросы типа: Не правда ли? Факт тот, что ...? И т.д. Ответ на такие вопросы является ожидаемым;

4) Вопросы, направленные на поиски фактов: Сколько? Где? Кто? Когда? Что? и др. Ответы на такие вопросы должны быть конкретными. Вопросы типа: Как? Почему? – могут не дать ожидаемого ответа;

5) Вопросы для определения мнения: Вы полагаете? Как вы думаете? Не так ли? и др. Ответы на такие вопросы могут быть ожидаемыми.

В любом случае целесообразно стараться избегать вопросов, ответы на которые могут быть неопределёнными или неожиданными. Вопросы должны быть четко сформулированными и конкретными, тогда и оппоненту трудно будет уйти от должного ответа.

Вопросы также должны быть определяющими. От их постановки зависит общее направление дискуссии, а также направление переговоров в целом. Задаваемые вопросы определяют также объём информации, которую можно получить на тот или иной вопрос. С другой стороны, задаваемые вопросы заставляют оппонента думать и часто критично рассматривать заданный нами вопрос или внесённое предложение. Постановка скольких вопросов, ответ на которые не предугадывается, может навести оппонента на противоположную

мысль, т.е. он может пересмотреть своё мнение или более критически отнестись к нашему. А это ещё раз подчёркивает необходимость продуманных и взвешенных вопросов. Умело поставленные вопросы могут направить переговоры в нужное русло и привести к желаемому решению. При постановке вопросов иногда целесообразно делать вводное заявление или разъяснение, готовящее слушателя правильно воспринять вопрос по существу, т.е. подготовить почву для этого вопроса. Подготовка может включать объяснение, почему задаётся тот или иной вопрос, или же содержать ссылку на предшествующие вопросы или дискуссию. Целесообразно избегать вопросов «в лоб», ставящих оппонента в затруднительное положение, например: таких, как: В чём дело? Какова причина? В чём оправдание того, что...? Вопрос типа: Как Вы считаете? Как Вы относитесь к тому что...? располагают к продолжению на этой дискуссии. Не следует задавать вопросы, которые могут обернуться во вред задававшему их. Самое серьёзное внимание должно быть при этом уделено тону и оттенку голоса со взвешенным содержанием фраз и чёткостью их построения, с тем чтобы можно было избежать их неправильного толкования или перевода. Основная цель вопросов должна заключаться в разъяснении проблемы и определения позиции противоположной стороны. Для выяснения позиций, а также для того, чтобы иметь больше времени для обдумывания предположений, стороны иногда прибегают к уточняющим вопросам, типа: «Вы хотите сказать, что...», «Вы предлагаете, чтобы...», «Вы это имеете в виду?». Этот приём помогает в какой-то мере преодолеть импульс несогласия и способствует уточнению позиций и достижению взаимопонимания. Это также подчёркивает стремление сторон принять все меры к избеганию непонимания и расхождения позиций по обсуждаемым вопросам.

Таким образом, правильно сформулированные и своевременно заданные вопросы способствуют направлению переговоров в нужное русло.

Утвердительные фразы. Помимо постановки вопросов, одним из приёмов ведения переговоров являются утвердительные фразы, как например: «Ясно»; «Понятно»; «Очень хорошо»; «Я понимаю, что Вы имеете в виду»; «Я согласен с Вами, но к сожалению, не могу согласиться с тем-то...» Утвердительные фразы во время переговоров помогают избежать непонимания и возможного пренебрежения сказанным, так как подобные фразы говорят оппоненту о том, что его мысли поняты и приняты во внимание, и что вы цените точку зрения оппонента. Более того, говоря оппоненту, что мы поняли его точку зрения, мы призываем его понять нашу. Надлежащее использование утвердительных фраз помогает не только контролировать ход переговоров, но и в определённой мере навязывать оппоненту информацию, которую мы хотели бы подчеркнуть, или акцентировать нашу мысль.

Тактика ведения переговоров, помимо своевременных и точных вопросов и утвердительных фраз, требует умения слушать оппонента. Под умением слушать подразумевается умение анализировать сказанное оппонентом на

основе сопоставления формулировки фраз, выбора выражений, манеры речи и даже тона голоса. Такой анализ позволяет определить истинный смысл сказанного.

Помимо внимательного слушания оппонента необходимо также следить за его жестами, которые могут помочь выявить оттенки значений, перемену настроения, начало волнений, вызванных ходом переговоров.

Помимо жестов необходимо также следить и за манерой поведения, изменением выражения лица, покашливанием, ерзанием, натянутым смехом и т.д., которые могут многое сказать о партнёре и его отношении к происходящему на переговорах. Ни одна, на первый взгляд незначительная, черта в поведении партнёра за столом переговоров не должна оставаться без внимания (это – так называемая «невербальная коммуникация»).

Стратегия и тактика ведения переговоров вырабатываются заранее в ходе подготовки переговоров, однако тактика может меняться в зависимости от ситуации, складывающейся непосредственно при переговорах. Под стратегией понимается заранее намеченный курс действий для достижения целей переговоров. А под тактикой понимается способ действия для воплощения поставленных стратегий задач.

Тактика ведения переговоров должна дать ответ на три главных тактических вопроса: Когда? Как? и Где? Ведущий переговоры должен обладать «чувством времени», т.е. знать, когда вводить в действие свои главные аргументы. Он также должен чётко представлять, как преподнести и где (в каком месте переговоров) свои «главные козыри». Это не простые вопросы. От их правильного решения может зависеть исход переговоров. Ответ на первый тактический вопрос предполагает сочетание выдержки, умения не поддаваться соблазну поскорее перейти к главному вопросу или выставить главные аргументы. В любом случае он не допускает поспешных действий или решений. Выдержка подразумевает и умение вовремя остановиться, знать, когда прекратить разговор и торг.

Например, при ведении переговоров с агентами, когда речь идёт о назначении цены, скажем, чартера или других перевозок, никогда не надо назначать цену сразу. Необходимо проверить все возможности, определить свою желаемую цену, а также минимальную цену, ниже которой нельзя опускаться, и предложить партнёру по переговорам в среднем вдвое превышающую минимальную цену. В процессе коммерческих переговоров надо не стесняться «поторговаться». В результате чего после взаимных уступок партнёр может подойти к цене, являющейся желаемой для нас. Если партнёр не соглашается, и приблизиться к желаемой цене не удаётся, можно попытаться использовать такой тактический прием, как фиктивное намерение прервать переговоры, заявив, что эта цена последняя и, если партнёр не согласится, вы намерены покинуть переговоры. Затем, раздумав некоторое время, вы соглашаетесь пойти на уступку. Однако этим приёмом надо пользоваться очень осторожно и не «перегибать палку». Необходимо иметь в виду, что в

переговорах имеет место «критическая точка», за которой подобно снежному кому с горы, процесс может оказаться неуправляемым и разрушительным, т.е. такая точка, после которой переговоры могут быть прерваны и все достигнутое перечёркнуто. Участники переговоров должны уметь видеть «критическую точку», чтобы не «перегибать» и во время остановиться или пойти на компромисс.

### **6.3. Результаты переговоров**

В результате любых переговоров обе стороны должны чувствовать себя удовлетворёнными результатами переговоров.

Использование разумных компромиссов в ходе коммерческих переговоров является важнейшим тактическим приёмом и методом достижения поставленных целей при решении спорных вопросов. Разумеется, компромиссы должны быть разумными, не нарушающими принципиальных установок и достоинства национальной авиакомпания. Здесь ни в коей мере не подходит принцип достижения коммерческих интересов любыми средствами.

Необходимо также помнить, что иногда кажущийся тупик в переговорах может быть преодолен не только взаимными уступками или компромиссами, но и удачной репликой, шуткой или анекдотом, которые могут вызвать улыбку у участников и, соответственно, разрядить напряжённую ситуацию.

В результате любых переговоров обе стороны должны чувствовать себя удовлетворёнными достигнутой договорённостью. В успешно завершившихся переговорах каждая сторона что-то выигрывает.

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 о намерениях (MOU)<sup>2</sup>, 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 в порядке поведения в действия положений договора;
- указание места и даты подписания и языков, на которых составлен договор (соглашения);
- 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 по осуществлению

---

<sup>2</sup>\* MOU - (Memorandum of understanding) – Протокол о намерениях.

переговоров и соглашений, обмен письмами между руководителями делегаций, ведших переговоры, а также меморандумами, в которых отмечаются позиции сторон по нерешённым в ходе переговоров вопросам или же устанавливается порядок применения тех или иных статей договора (соглашения) или делаются какие-либо оговорки к ним. В ходе переговоров могут быть подписанные также приложения к уже действующим соглашениям (например, приложение к соглашению о пуле), в которых определяются условия коммерческого сотрудничества на новый срок. Подписываемые документы могут быть как открытыми, так и конфиденциальными, составляющими коммерческую тайну данных партнёров. К открытому договору или соглашению может быть подписано конфиденциальное соглашение, которое не придаётся огласке. Результаты переговоров, а также наиболее важное соглашение на уровне авиакомпании иногда доводятся до сведения журналистов и широкой общественности на пресс-конференциях, в печати, по радио и телевидению.

## Заключение

Внешнеэкономическая деятельность в системе воздушного транспорта представляет собой многофакторную систему международных экономических отношений, в которой участвуют авиакомпании, аэропорты, государственные ведомства гражданской авиации, страховые компании, банки, многочисленные посредники и клиентура. Она складывается из таких элементов, как коммерческая деятельность по продаже авиационных перевозок и внешних авиационных услуг, международное экономическое сотрудничество, кредитная и финансовая деятельность, авиационное страхование и международные взаиморасчёты.

В работе дана попытка систематизировать основные виды внешнеэкономической деятельности и осветить её особенности, наиболее характерные для предприятий системы воздушного транспорта.

Помимо теоретических основ, внешнеэкономическая деятельность опирается на международно-правовую основу. Регулирование этих видов деятельности в сфере воздушного транспорта осуществляется как на уровне национальных государств, так и на международном уровне. В работе детально проанализировано государственное регулирование, двухстороннее и многостороннее международно-правовое регулирование, а также регулирование в рамках международных конвенций.

В работе рассмотрены некоторые практические аспекты внешнеэкономической деятельности, такие как продажа международных авиаперевозок, работа с агентами, продажа внешних авиационных услуг, международные взаиморасчёты, также основы авиационного лизинга. Из многочисленных форм международного экономического сотрудничества в сфере воздушного транспорта практический интерес для российских авиапредприятий, на наш взгляд, могут представлять сотрудничество по «интерлайну», «код-шерингу», стратегическим и маркетинговым альянсам и создание совместных предприятий.

Во внешнеэкономической деятельности на международных воздушных линиях принимают участие различные категории сотрудников авиакомпаний, аэропортов, государственных ведомств гражданской авиации, представители авиакомпаний, работники международных организаций воздушного транспорта, в которых участвуют российские авиакомпании, и аэропорты. В связи с этим автор счёл необходимым уделить значительное внимание умению вести коммерческие переговоры для достижения поставленных целей.

Автор выражает надежду, что кроме студентов, изучающих ВЭД, работа будет также полезна всем читателям, интересующимся международными авиационными сообщениями.

## Примерный перечень вопросов для самопроверки

1. Содержание предмета ВЭД и МС.
2. Сферы внешнеэкономической деятельности.
3. Слагаемые мирового воздушного транспорта.
4. Основные авиакомпании мира.
5. Крупнейшие мировые аэропорты.
6. Система регулирования воздушных сообщений.
7. Государственное регулирование.
8. Воздушный кодекс РФ.
9. Таможенный кодекс РФ.
10. Федеральные авиационные правила.
11. Международно-правовое регулирование.
12. Двустороннее регулирование.
13. Межправительственные соглашения о воздушных сообщениях.
14. Коммерческие права и свободы воздуха.
15. Многостороннее регулирование.
16. Основные международные конвенции в сфере ГА.
17. Основные конвенции в сфере международной торговли.
18. Договорные линии и назначенные авиаперевозчики.
19. Основные коммерческие соглашения.
20. Соглашения о коммерческом сотрудничестве.
21. Понятие о код - шеринге.
22. Пульные соглашения.
23. Агентские соглашения.
24. Альянсы авиакомпаний: виды альянсов.
25. Основные глобальные альянсы.
26. Чикагская конвенция 1944г.
27. Варшавская конвенция 1929г. и документы варшавской системы.
28. Монреальская конвенция 1999г.
29. Основные международные организации.
30. ИКАО: оргструктура и сферы деятельности.
31. ИАТА: членство и основные направления деятельности.
32. Международный совет аэропортов (АСИ).
33. Региональные и специализированные международные организации.
34. Валютное регулирование.
35. Формы продажи авиационных перевозок.
36. Непосредственная продажа и продажа через посредников.
37. Официальные и неофициальные агенты, агенты BSP.
38. Основные перевозочные и расчетные документы.
39. Формы оплаты перевозок.
40. Продажа внешних авиационных услуг.
41. Особенности авиационного лизинга.



42. Авиационное страхование.
43. Международные расчеты.
44. Совместные предприятия: основные учредительные документы.
45. Понятие о международном протоколе и нормах делового общения.
46. Дипломатический протокол и протокольные мероприятия.
47. Ведение переговоров.
48. Основы деловой переписки во внешнеэкономической деятельности.
49. Виды таможенных платежей.
50. Результаты переговоров: статус quo, MOU, контракт.

## Список литературы

1. Воздушный кодекс Российской Федерации №ФЗ-60 от 19.03.97. – М.: Норма, 2000.
2. Афанасьев В.Г. Коммерческая эксплуатация международных воздушных линий. – М.: Воздушный транспорт, 1997.
3. Грязнов В.С. Международные авиаперевозки. – М.: Юридическая литература, 1982.
4. Афанасьев В.Г. Международные отношения в области гражданской авиации. – М.: Международные отношения, 1983.
5. Афанасьев В.Г. Мировой воздушный транспорт (экономический аспект). – М.: Международные отношения, 1985.
6. Афанасьев В.Г. Основы внешнеэкономической и коммерческой деятельности в системе воздушного транспорта. – М.: Воздушный транспорт, 2002.
7. Афанасьев В.Г. Организация работы представительств авиакомпаний (теория и практика). – СПб: Партнер ВЭД, 2004.
8. Ассад Котейт. Либерализация воздушного транспорта. Журнал ИКАО. №3, 2002.
9. Саморуков В.Д. Международная авиатранспортная политика США. Гражданская авиация №1, 2002.