

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С.П. КОРОЛЕВА»  
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

*И.В. ПОТАПОВ*

## КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ

Рекомендовано редакционно-издательским советом федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева» в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся по основной образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 23.03.01 Технология транспортных процессов

© Самарский университет, 2018

ISBN 978-5-7883-1303-0

САМАРА  
Издательство Самарского университета  
2018

УДК 629.71(075)  
ББК 65.40я7  
П640

Рецензенты: д-р экон. наук, доц. Д. Ю. И в а н о в  
д-р экон. наук, проф. В. А. Х а й т б а е в

*Потапов, Иван Валентинович*

П640 **Коммерческая деятельность на воздушном транспорте:**  
учеб. пособие / *И.В. Потапов* – Электрон. текст. дан. (1,9 Мб).  
– Самара: Издательство Самарского университета, 2018. –  
1 опт. компакт-диск (CD-ROM). – Систем. требования: ПК  
Pentium, Adobe Acrobat Reader. – Загл. с титул. экрана.

**ISBN 978-5-7883-1303-0**

В электронном учебном пособии рассмотрены вопросы организации коммерческой деятельности авиапредприятий в условиях рынка. Изложены правовые основы деятельности гражданской авиации, вопросы международно-правового регулирования перевозок на воздушном транспорте. Проанализирована сегментация рынка воздушных перевозок, приведены методы анализа и прогнозирования его конъюнктуры. Рассмотрены вопросы коммерческой политики авиакомпаний, особенности организации чартерных авиаперевозок, конкуренции и сотрудничества при эксплуатации авиалиний.

Содержание пособия отвечает требованиям рабочей программы по дисциплине «Коммерческая деятельность на воздушном транспорте», которая изучается студентами, обучающимися по направлению подготовки бакалавров 23.03.01 Технология транспортных процессов.

Подготовлено на кафедре организации и управления перевозками на транспорте Самарского университета.

УДК 629.71(075)  
ББК 65.40я7

№ государственной регистрации 0321900451

© Самарский университет, 2018

Редактор А.В. Ярославцева  
Компьютерная вёрстка А.В. Ярославцевой

Подписано для тиражирования 23.11.2018.

Объем издания 1,9 Мб.

Количество носителей 1 диск.

Тираж 10 дисков.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ АКАДЕМИКА С. П. КОРОЛЕВА»  
(САМАРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)  
443086, Самара, Московское шоссе, 34.

---

Изд-во Самарского университета.  
443086, Самара, Московское шоссе, 34.

## Оглавление

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СОКРАЩЕНИЙ .....	9
1 ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	11
НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ .....	11
1.1 Показатели .....	12
1.2 Предметы изучения КДВТ как отрасли науки .....	13
1.3 Классификация воздушных перевозок .....	14
1.3.1 Воздушные перевозки .....	14
1.3.2 Полеты (рейсы) .....	14
1.4 Особенности КД на МВЛ .....	15
1.4.1 Регламентация .....	15
1.4.2 Международные авиационные организации .....	16
2 ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГА.....	18
МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ .....	18
ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК.....	18
2.1 Коммерческие права в международном воздушном праве .....	18
2.1.1 Понятие КП .....	18
2.1.2 Оформление КП .....	19
2.1.3 Деление КП на «свободы воздуха» .....	20
2.2 Конвенция о Международной Гражданской Авиации .....	23
2.2.1 Содержание.....	23
2.2.2 Приложения к Чикагской Конвенции .....	24

2.2.3	Документы аэронавигационного обслуживания .....	25
2.2.4	Технические руководства .....	25
2.3	Межправительственные соглашения .....	26
2.4	Соглашения между авиапредприятиями .....	28
2.4.1	Комплексное соглашение о взаимном предоставлении услуг .....	29
2.4.2	Соглашение о коммерческом сотрудничестве Интерлайн .....	30
2.4.3	Соглашение о Генеральном Агенте .....	31
2.4.4	Соглашение о наземном обслуживании .....	32
2.4.5	Совместное использование кодов .....	33
2.4.6	Агентское соглашение о продаже перевозок .....	36
3	ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА АВИАПЕРЕВОЗОК, .....	37
	АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЕГО КОНЪЮНКТУРЫ .....	37
3.1	Рынок международных авиационных перевозок как .....	37
	многофакторная динамическая система .....	37
3.1.1	Внутренняя рыночная система .....	37
3.1.2	Внешнее окружение рынка .....	38
3.2	Исследование конъюнктуры РАП .....	43
3.3	Сегментация рынка авиационных перевозок .....	44
3.3.1	Рынок пассажирских перевозок .....	45
3.3.2	Рынок грузовых авиаперевозок .....	46
3.4	Методы анализа и прогнозирования конъюнктуры РАП .....	47
3.4.1	Факторный анализ .....	47
3.4.2	Структурный анализ .....	47
3.4.3	Неформальные методы .....	48

3.5 Изучение возможностей конкурентов и других видов транспорта .....	50
4 УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ.....	52
4.1 Общие принципы управления КД АК.....	52
4.2 Маркетинговая система управления .....	52
4.3 Формирование системы целей деятельности АК .....	52
4.3.1 Учет интересов других элементов.....	53
4.3.2 Возможные цели.....	53
4.4 Выбор стратегии развития АК.....	54
4.5 Организация выполнения поставленных задач в соответствии с выработанной стратегией и избранной тактикой.....	55
4.5.1 Координация КД.....	55
4.5.2 Определение, анализ проблем, принятие решения.....	56
4.5.3 Анализ КД и оценка результатов работы АК .....	56
4.6 Типы организационных структур управления.....	56
авиатранспортным производством .....	56
5 КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА АК .....	58
5.1 Понятие коммерческой политики.....	58
5.2 Тарифная политика АК .....	58
5.2.1 Понятие тарифа .....	58
5.2.2 Виды тарифов .....	60
5.2.3 Пассажирские тарифы.....	61
5.2.4 Багажный тарифы.....	62
5.2.5 Грузовые тарифы.....	62
5.2.6 Комиссионные .....	64

5.3 Влияние государственных органов на коммерческую политику АК	65
5.3.1. Регулирование	65
5.3.2 Основные направления госрегулирования	69
5.3.3 Дерегулирование	74
5.4 Политика по использованию и модернизации парка ВС	81
5.4.1 Покупка у производителя	81
5.4.2 Аренда	81
5.4.3 Лизинг	81
5.5 Другие направления КП	83
5.5.1 Политика по работе с агентами	83
5.5.2 Политика по работе с собственными представительствами	84
5.5.3 Политика по коммерческому сотрудничеству с АК	84
5.5.4 Политика в отношении развития грузовых перевозок	84
5.5.5 Политика в отношении контроля собственных расходов	84
5.5.6 Политика по использованию коммерческих прав 5СВ	85
5.5.7 Политика в области планирования перевозок	85
6 ОРГАНИЗАЦИЯ АВИАЧАРТЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК	86
6.1 Понятие о чартерных перевозках	86
6.2 Классификация чартеров	87
6.2.1 По типу загрузки	87
6.2.2 По типу маршрута	87
6.2.3 По времени фрахтования	87
6.2.4 По типу организации чартера	88

6.3 Договор чартера .....	88
7 КОММЕРЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК.....	91
7.1 Раздельная эксплуатация авиалиний .....	91
7.1.1 Свободная конкуренция .....	91
7.1.2 Монополистическая конкуренция.....	92
7.1.3 Межотраслевая конкуренция .....	93
7.1.4 Коммерческое сотрудничество при раздельной эксплуатации .....	93
7.2 Пульное сотрудничество.....	93
7.3 Совместная эксплуатация авиалиний .....	94
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	96

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СОКРАЩЕНИЙ

АК – авиакомпания  
АБ – авиационная безопасность  
АД – аэродром  
АЛ – авиалиния  
АНО – аэронавигационное обслуживание  
АП – аэропорт  
АСБ – автоматическая система бронирования  
АТ – авиационная техника  
АТ – автомобильный транспорт  
АТП – авиатранспортное предприятие  
ВВЛ – внутренние воздушные линии  
ВД – воздушное движение  
ВС – воздушное судно  
ВП – воздушные перевозки  
ВП – воздушное пространство  
ВТ – воздушный транспорт  
ГА – гражданская авиация  
ГА – генеральный агент  
ГСМ – горюче-смазочные материалы  
ДЛ – договорные линии  
ЕС ОрВД – Единая система организации воздушного движения  
ЕТП – единица транспортной продукции  
ЖТ – железнодорожный транспорт  
ИВП – использование воздушного пространства  
КД – коммерческая деятельность  
КДВТ – коммерческая деятельность на воздушном транспорте  
КП – коммерческая политика  
КП – коммерческие права  
КС – коммерческое соглашение  
ЛГ – летная годность  
ЛД – лизингодатель  
ЛП – лизингополучатель  
МАК – межгосударственный авиационный комитет  
МВЛ – международные воздушные линии  
МТ – морской транспорт  
НАП – назначенное авиапредприятие  
РАП – рынок авиаперевозок

СВП – самолетно-вертолетный парк  
СВ – «свобода воздуха»  
СЭА – совместная эксплуатация авиалиний  
ТиКО – техническое и коммерческое обслуживания  
ТО – техническое обслуживание  
СГА – соглашение о генеральном агенте  
СИК – совместное использование кодов  
УВД – управление воздушным движением  
ФАВТ – Федеральное агентство воздушного транспорта  
ЭДЛ – эксплуатация договорных линий

## **1 ПОНЯТИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ВОЗДУШНОМ ТРАНСПОРТЕ**

Как известно, термин «коммерция» означает «торговля», коммерческий – значит торговый (например, гражданский морской транспорт – «торговый флот»).

В широком смысле под коммерческим транспортом понимается транспорт, который продает свою продукцию.

В отношении ВТ термин «торговый» не привился, и к гражданской транспортной авиации применяется термин «коммерческая авиация» или «коммерческий ВТ».

Коммерческий ВТ – транспорт, производящий транспортную продукцию (воздушные перевозки) с целью ее коммерческой реализации, т.е. продажи.

Особенность продукции ВТ, отличающая его от других видов, – наиболее высокая скорость перемещения.

При перевозке грузов сокращается разрыв во времени между производством и потреблением продукции, т.к. стоимость перемещения товаров прибавляется к стоимости производства, при меньшем разрыве от времени производства до времени потребления стоимость товара повышается. При перевозке людей ее стоимость увеличивает затраты на перемещение рабочей силы.

Поэтому продукция ВТ в стоимостном выражении выше продукции других видов транспорта.

Высокая стоимость перемещения накладывает ограничения на пользование ВТ и влияет на перераспределение работы между видами транспорта.

Потребители продукции ВТ – пассажиры, грузоотправители и почтоотправители.

**КДВТ** – комплекс мероприятий, направленных на обеспечение потребностей в коммерческих воздушных перевозках; получение доходов от выполненных перевозок.

**КДВТ** включает в себя мероприятия по созданию спроса на воздушные перевозки и по удовлетворению этого спроса с целью получения определенной прибыли.

КД – широкое и сложное понятие. Это комплекс приёмов и методов, обеспечивающих максимальную выгодность любой торговой операции для каждого из партнёров при учёте интересов конечного потребителя. Коммерческие отношения могут развиваться в условиях экономической свободы субъектов деловых отношений, которая

предполагает владение капиталом и умение управлять финансами, ориентацию на извлечение максимально возможной для складывающихся условий прибыли и наиболее выгодные способы её капитализации, умение управлять коммерческими риском, формирование таких организационных структур коммерции, которые способны приспосабливаться к меняющимся условиям, восприимчивость к изменениям в потребностях рынка, полное равноправие партнёров. В тоже время нельзя считать экономической свободой в коммерческой деятельности полную независимость от интересов и действий субъектов рынка, поскольку в ряде случаев для достижения каких – либо стратегических целей необходим компромисс с деловыми партнёрами. Кроме того, свобода коммерческих взаимоотношений может ограничиваться условиями внешней среды, коммерческой тайной и другими объективными факторами.

## 1.1 Показатели

*Показатели для авиакомпаний*

Объёмные показатели:

*Пассажиропоток* – число пассажиров, перевезенных в единицу времени (тыс.ч).

*Пассажирооборот* – перевозимое количество пассажиров, умноженное на расстояние перемещения (пасс км); характеризует объем работы по перевозке пассажиров.

*Грузопоток* – общий вес груза, перевезенного в единицу времени.

*Грузооборот* – перевозимое количество грузов, багажа, почты, умноженное на расстояние перемещения (т км); характеризует объем работы по перевозке грузов;

Синтетический показатель – *приведенные тоннокилометры* (пр.ткм): вес пассажира вместе с нормативным багажом приравнивается к 90 кг, умножается на количество пассажиров и складывается с весом груза, багажа, почты, затем умножается на расстояние перевозки.

*Коммерческая загрузка рейса* – загрузка, перевозимая на коммерческой основе, т.е. за определенную плату; вес пассажиров, багажа, груза и почты, перевозимых на одном рейсе:

$$Q_p = N_p \cdot 90 + g_b + g_{гр} + g_{пч} \text{ [кг]},$$

где  $N_p$  – количество пассажиров,  $g_b$ ,  $g_{гр}$ ,  $g_{пч}$  – количество багажа, груза и почты, соответственно.

*Транспортная продукция рейса:*

$$T_p = Q_p \cdot L / 1000 \text{ [ткм]},$$

где  $L$  – расстояние полета.

*Общая транспортная продукция авиакомпании* (общий объем транспортной работы):

$$T_k = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^k Q_{pi} \cdot L_j / 1000, \text{ [ткм]},$$

где  $n$  – количество рейсов на данной линии;  $k$  – количество авиалиний, эксплуатируемых данной АК.

*Коэффициент занятости* пассажирских кресел – отношение количества перевезенных пассажиров к пассажироместимости ВС.

*Коэффициент коммерческой загрузки* – отношение коммерческой загрузки рейса к максимальной коммерческой загрузке ВС.

*Производительность труда* – отношение количества перевезенных пассажиров к численности работников АК.

*Среднесуточный налет* (по типам ВС) показывает эффективность использования парка ВС.

*Показатели для аэропортов*

*Отправки пассажиров из АП, прибытие пассажиров* – количество пассажиров, отправленных из АП и прибывших в АП в заданный период времени, соответственно.

*Отправка грузов и почты, прибытие грузов и почты* – количество грузов и пассажиров, отправленных из АП и принятых в АП в заданный период времени, соответственно.

*Пропускная способность пассажирского комплекса* – количество пассажиров, которое способен «пропустить» пассажирский комплекс в единицу времени (час).

*Пропускная способность грузового комплекса* – количество грузов, которое способен обработать грузовой комплекс в единицу времени (час).

*Пассажиропоток* – число обслуженных пассажиров в год.

*Грузопоток* – количество обработанных грузов за год.

## 1.2 Предметы изучения КДВТ как отрасли науки

КДВТ как отрасль науки является одним из разделов экономики ВТ, основной целью которого является ответ на вопрос, как, за счет чего обеспечивается прибыльность работы ВТ, а также разработка

коммерческих мероприятий, направленных на повышение эффективности ВТ. Она включает в себя теоретическое освещение вопросов, связанных с коммерческо-эксплуатационной деятельностью авиапредприятий: организация рекламы, PR-компании (public relations), продажа перевозок, бронирование мест, емкостей, организация перевозок коммерческой загрузки и пр.

В данном курсе лекции рассматриваются следующие вопросы КД:

- договорно-правовые стороны КД;
- общие принципы управления КД;
- коммерческая политика АК;
- коммерческое сотрудничество и конкуренция на РАП;
- особенности коммерческой работы на чартерных линиях и др.

КД обеспечивает прибыль и оправдывает цель создания предприятий ВТ. Следовательно, она является основным видом деятельности ВТ.

Все другие виды деятельности (летная эксплуатация, техническая эксплуатация и т.д.), являются вспомогательными, направленными на обеспечение главной цели функционирования коммерческой авиации.

### **1.3 Классификация воздушных перевозок**

#### ***1.3.1 Воздушные перевозки***

По «месту» перевозки делятся на *международные* и *внутренние*.

*Международная* ВП (в соответствии с Воздушным кодексом РФ) – перевозка, осуществляемая на ВС, при которой место отправления и место назначения, независимо от того, имелись ли перегрузка или перерыв в перевозке, расположены на территории двух государств или на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства.

Все другие перевозки – *внутренние* ВП.

Воздушные линии – МВЛ и ВВЛ.

#### ***1.3.2 Полеты (рейсы)***

*По форме выполнения* делятся на *регулярные* и *нерегулярные*.

*Регулярные* рейсы выполняются в соответствии с опубликованным расписанием, в котором указаны маршрут полета, промежуточные пункты посадок, время вылета и прилета и каждый пункт маршрута, частота движения (дни выполнения), тип ВС, даты начала и окончания выполнения.

*Нерегулярные* рейсы выполняются на разовой или групповой основе в соответствии со специальным разрешением. Делятся на дополнительные, специальные и чартерные.

*Дополнительные* рейсы выполняются по тем же авиалиниям, что и регулярные, но по особому расписанию. Дополнительный рейс может быть выполнен с согласия партнера, при условии, что загрузка не может быть перевезена регулярными рейсами партнеров.

*Специальные* рейсы выполняются со специальным заданием как по маршруту регулярных рейсов, так и по особому маршруту.

*Чартерные* рейсы выполняются на коммерческой основе в соответствии с договором чартера между перевозчиком (фрахтовщиком) и заказчиком (фрахтователем).

*По оплате и цели полета* рейсы (полеты) делятся на *коммерческие* (осуществляемыми гражданскими ВС за плату), *некоммерческие* (бесплатные).

*Полет ВС с коммерческими целями* – полет и посадка ВС:

- в предусмотренный расписанием полетов или разовым разрешением пункт, до которого перевозчик имеет коммерческие права, вне зависимости от изменения коммерческой загрузки ВС;

- в непредусмотренный расписанием или разовым разрешением пункт (запасной аэродром) с изменением коммерческой загрузки без продолжения дальнейшего полета в пункт назначения согласно расписанию.

*Полет ВС с некоммерческими целями* – полет и посадка ВС:

- в пункт, предусмотренный расписанием или не предусмотренный (запасной аэродром) при условии, что коммерческая загрузка остается неизменной;

- при полетах ВС государственных ведомств, не имеющих на борту платной коммерческой загрузки;

- при полетах поисково-спасательных ВС;

- при испытательных и тренировочных полетах;

- вынужденные посадки ВС по причине неисправности материальной части, в случае применения насилия или других причин, но при условии неизменности коммерческой загрузки.

## **1.4 Особенности КД на МВЛ**

### **1.4.1 Регламентация**

Международные перевозки регулируются Воздушным кодексом

РФ, двусторонними и многосторонними соглашениями, Конвенциями и разрешениями.

Если долговременное соглашение отсутствует, то для выполнения коммерческого рейса компетентными органами выдается особое разрешения на временной основе.

Согласно Воздушному Кодексу РФ, полеты иностранных ВС в ВП РФ осуществляются только по установленным международным воздушным трассам, если компетентными органами РФ не установлен иной порядок.

Полеты в ВП иностранных государств регулируются соответствующими внутренними и международными документами.

Регламентирование на многостороннем уровне осуществляется с помощью механизма различных международных конвенций и международных авиатранспортных организаций

### **1.4.2 Международные авиационные организации**

#### ***Межправительственные организации***

*ИКАО* – Международная организация ГА (International Civil Aviation Organisation), учреждена ООН, 1944 г. Монреаль. 191 государство, 2600 двусторонних соглашений.

Цель организации – содействие успешной и прибыльной эксплуатации международных АЛ. Функции ИКАО – разработка авиационных технических стандартов и рекомендаций; исследование международных перевозок; выработка рекомендаций по вопросам ставок и сборов за пользование аэропортами и аэронавигацией; установление международных тарифов; разработка правовых документов.

*ЕКАК* – Европейская конференция ГА, создана в 1955, члены ЕКАК – 42 европейских государства.

*АФКАК* – *Африканская комиссия ГА, создана в 1969, члены АФКАК – 32 государства Африки. Решения АФКАК носят консультативный характер.*

*ЛАКАК* – *Латиноамериканская комиссия ГА, учреждена в 1973, члены ЛАКАК – 19 государств.*

*КАКАС* – *Совет ГА арабских государств, создан в 1967, члены – 20 государств.*

#### ***Неправительственные организации***

*ИАТА* – Международная ассоциация ВТ, 1945 г., Гавана, членами являются 275 АК из 117 стран, 12 российских АК.

Цель – регулирование экономических отношений между АК на многостороннем уровне посредством тарифов и правил. Разрабатывает типовые коммерческие соглашения между АК (согласование расписаний, работы с клиентами и т.п.).

*ИКАА* – Международная организация гражданских АП (International Civil Airports Association – ICAA). Основана в 1962 г. Цели ИКАА – содействие развитию гражданских АП в интересах ВТ в целом в тесном сотрудничестве с ИКАО, авиационными фирмами – изготовителями ВС и оборудования, АК и другими организациями ГА.

## **2 ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГА. МЕЖДУНАРОДНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Регулирование в международном ВТ осуществляется:  
на *многостороннем* уровне:

- *межправительственном* (на основе международных конвенций) – в рамках международных авиатранспортных организаций, участниками которых являются государства (ИКАО);
- *неправительственном* – в рамках международных организаций на уровне АК и других неправительственных международных организаций (ИАТА).

Основные нормативные акты, влияющие на КДВТ:

- 1) национальные законы (например, Воздушный кодекс РФ),
- 2) международные конвенции по вопросам гражданской авиации.

На *двустороннем* уровне:

- 3) межправительственные соглашения о воздушном сообщении;
- 4) межведомственные документы.

На *двустороннем* уровне между АК:

- 5) соглашения между АК, назначенными для коммерческой ЭДЛ;
- 6) коммерческие соглашения и др;
- 7) соглашения между АК и их агентами по продаже перевозок;
- 8) соглашения о КС;
- 9) соглашения об оформлении авиаперевозок;
- 10) соглашения о генеральном агенте и др.

### **2.1 Коммерческие права в международном воздушном праве**

#### **2.1.1 Понятие КП**

Под КП понимается право перевозки коммерческой загрузки при выполнении регулярных рейсов, предоставляемое перевозчику государственными органами тех стран, в которые, из которых или через которые выполняются международные полеты.

Основополагающим принципом международного воздушного права является принцип полного и исключительного *суверенитета* государства над своим ВП. Этот принцип полного и исключительного суверенитета государства на воздушное пространство обеспечивает каждому государству реальную возможность:

разрешать, ограничивать, регулировать, запрещать *полеты* любых иностранных ВС в пределах своей территории;

разрешать, ограничивать, запрещать при выполнении таких полетов *перевозки* пассажиров, грузов и почты.

Для того чтобы осуществлять международные воздушные сообщения, необходимо получить разрешение соответствующего государства:

- 1) на выполнение *полетов*,
- 2) на выполнение *перевозок* при осуществлении таких полетов.

Право осуществлять полеты не влечет за собой автоматически и права осуществлять перевозки.

Ни одна АК не заинтересовано в получении только права *совершать полеты* в воздушном пространстве других стран. Оно заинтересовано в том, чтобы *осуществлять перевозки* международного следования и получать за них соответствующие доходы. Для этого АК должно иметь право высаживать, выгружать, брать на борт пассажиров, грузы и почту на территории тех стран, в которые оно совершает полеты.

С другой стороны, ни одно суверенное государство не согласится допустить на своей территории бесконтрольную КД иностранных АК. Отсюда возникает необходимость четкого международно-правового регулирования прав на осуществление такой КД или так называемых КП.

В понятие КП входит право на осуществление перевозок при выполнении полетов и условия его использования.

1) Устанавливаются допустимые объемы таких перевозок (частота движения, представляемые емкости, включая в отдельных случаях типы ВС, которые могут использоваться, возможности и условия их замены).

2) Право на осуществление перевозок предоставляется, как правило, либо между определенными странами или пунктами в них, либо от стран-партнеров по соглашениям (пунктах в них) до определенных географических регионов или пунктов в этих регионах.

### **2.1.2 Оформление КП**

Стороной, предоставляющей КП, и стороной-пользователем выступают суверенные государства, которые затем эти права делегируют (передают) НАП. Вопрос о КП решается по соглашению между этими государствами и оговаривается при заключении международных соглашений о воздушном сообщении.

Конкретное содержание КП, предоставляемых сторонами друг другу, и условия их использования формулируются в приложении к соглашению о воздушном сообщении или в специальных протоколах, которые составляют его неотъемлемую часть и время от времени пересматриваются и уточняются.

Назначенные своими правительствами для полетов по ДЛ АК при использовании соответствующих КП заключают между собой соглашения или придерживаются определенного порядка регулирования объема доходов, получаемых от пользования КП.

Обмен КП по соглашениям о воздушном сообщении обычно осуществляется «в пакете». Объем («пакет») всех КП, предоставляемых одной стороной другой стороне, должен быть сбалансирован с объемом («пакетом») КП, предоставляемых этой стороной первой стороне.

При этом учитываются не только реальные выгоды от получаемых КП, но и прогнозируемые. Возможны случаи, когда за пользование КП приходится выплачивать определенные денежные компенсации. К требованиям таких компенсаций иногда прибегают развивающиеся страны в качестве «отступного» за то, что сами они предоставленными им КП не пользуются. Чаще всего это относится к использованию прав *пятой «свободы воздуха»*.

### **2.1.3 Деление КП на «свободы воздуха»**

Для удобства определения объемов КП и с целью их классификации и пользования ими международное право делит их на так называемые СВ, которые разделяют на три группы.

**1) Вспомогательные СВ** обеспечивают пролет территории государств, лежащих на маршруте полета в третьи страны,

**Первая СВ** (1СВ) – право осуществлять транзитный полет без посадки на территории государства, предоставляющего это право.

1СВ обеспечивает пролет территории государства без посадки на этой территории и не содержит каких-либо прав на осуществление перевозок. Она позволяет производить перевозки в третьи страны при условии соответствующей договоренности с этими третьими странами – в этом заключается ее *вспомогательный* характер.

**Вторая СВ** (2СВ) – право осуществлять транзитный полет через иностранную территорию с посадкой в некоммерческих целях на территории государства, предоставляющего это право.

2СВ, в отличие от 1СВ, обеспечивает пролет территории государства с посадкой на этой территории в некоммерческих целях. При этом не может производиться посадка/высадка пассажиров, погрузка/выгрузка груза-почты.

Возможность посадок в некоммерческих целях (техническая посадка) позволяет производить заправку топливом, смену (эстафету) экипажей, ТО и ремонт ВС.

Возможны случаи, когда одновременно предоставляется 1СВ при полетах в одни страны (пункты в них) и 2СВ при полетах в другие страны (пункты в них).

2) **Первичные (основные) СВ** обеспечивают перевозки между странами-партнерами по соглашению,

**Третья СВ (3СВ)** – право высаживать на иностранной территории пассажиров и выгружать груз и почту, взятые на борт ВС на территории государства, чью национальную принадлежность оно имеет.

**Четвертая СВ (4СВ)** – право принимать на иностранной территории пассажиров, направляющихся на территорию государства, чью национальную принадлежность имеет ВС, а также адресуемые туда груз и почту.

3СВ и 4СВ, как правило, отдельно не предоставляются. Использование этих СВ обычно ограничено по объему определением частоты движения, типов используемых ВС, в отдельных случаях – установлением квоты используемых за определенный период мест и т.п.

3) **Вторичные СВ** позволяют осуществлять перевозки из страны-партнера по соглашению в третьи страны.

Участие в перевозках на маршрутах и участках маршрутов, лежащих *вне пределов страны перевозчика*, приобретает все большую роль в развитии международного ВТ.

Перевозки между страной-партнером по соглашению и третьими странами являются по своей природе вторичными, дополнительными к основным, первичным перевозкам, обеспечивающим потребности в перевозках из своей страны и в свою страну. Они повышают загрузку и содействуют лучшему обслуживанию клиентуры ВТ, создавая дополнительные возможности для перевозок.

Для их реализации необходимо наличие двух соглашений (разрешений) на соответствующие перевозки – от страны-партнера и соответствующей третьей страны.

**Пятая СВ (5СВ)** – право принимать на территории страны-партнера по соглашению пассажиров, направляющихся на территорию третьего государства, а также адресуемые туда груз, почту, и право высаживать пассажиров и выгружать груз, почту, следующие с любой такой территории в стране-партнере по соглашению.

Права 5СВ в полном объеме (в любые третьи страны) предоставляются редко. На практике иногда используется «урезанная» 5СВ, так называемый «стоп-овер» – остановка в пункте, расположенном на

маршруте полета с правом дальнейшей перевозки пассажиров до пункта назначения в третьих странах.

Отличие от «полной» 5СВ в том, что нельзя перевозить из страны-партнера по соглашению в третью страну или обратно пассажиров, для которых пункт в стране-партнере по соглашению является пунктом отправления или назначения.

*«Стоп-овер на маршруте»* – право АК перевозить пассажиров с остановкой в пункте промежуточной посадки. Остановка может быть сделана на срок от 1 дня до 1 года. Перевозка может быть продолжена до конечного пункта только тем перевозчиком, который доставил пассажира в промежуточный пункт.

*«Стоп-овер вне маршрута»* – право перевозки пассажиров до промежуточного пункта одним перевозчиком, а из промежуточного пункта другим по одному и тому же авиабилету.

**Шестая СВ (6СВ)** – право осуществлять перевозки пассажиров, груз-почту между страной-партнером по соглашению и третьей страной через свою территорию.

*Принципиальное отличие от 5СВ* заключается в том, что при 5СВ основной загрузкой, перевозимой на ВС, является загрузка по 3СВ и 4СВ, а перевозки из страны-партнера по соглашению в третью страну имеют дополнительный характер.

*При 6СВ основная загрузка* – это перевозки из страны-партнера по соглашению в третью страну, участие в перевозках между основными рынками международных перевозок, а перевозки по 3СВ и 4СВ носят дополнительный характер.

**Седьмая СВ (7СВ)** – право осуществлять перевозки пассажиров, грузов-почты между страной-партнером по соглашению и третьими странами, минуя свою территорию.

### ***Каботаж***

Каботаж – перевозки между пунктами на территории одного и того же иностранного государства. Право осуществлять такие перевозки иностранным перевозчиком представляется редко.

*«Последовательный каботаж»* – право осуществлять внутреннюю перевозку на соответствующем участке международной авиалинии;

*«Автономный каботаж»* – право осуществлять внутреннюю перевозку по маршруту, полностью проходящему по территории иностранного государства.

## 2.2 Конвенция о Международной Гражданской Aviации

### 2.2.1 Содержание

Чикагская Конвенция принята в 1944 г. и вступила в силу в апреле 1947 года: 30 государств из 52 членов Чикагской Конференции ратифицировали это соглашение.

В Чикагскую Конвенцию входят:

1. *Преамбула*. Вводная часть соглашения.

2. Часть I «*Международная навигация*». Изложены общие принципы применения конвенции. Содержит положения, регламентирующие воздушную навигацию при регулярном и нерегулярном воздушном сообщении, требования к ВС.

3. Часть II «*Международная организация гражданской авиации*» – устав ИКАО.

4. Часть III «*Международный воздушный транспорт*». Изложены вопросы норм международных воздушных перевозок.

5. *Заключение*. Содержит:

порядок регистрации в ИКАО; вопросы о разрешении споров, возникающих между государствами; порядок принятия приложений к Чикагской Конвенции, внесение в нее изменений и дополнений.

ИКАО принимает большое количество юридических актов, унифицирующих правила полетов, требования к авиационному персоналу, нормам ЛГ ВС.

*Стандарт* – любое требование к физическим характеристикам, конфигурации, материальной части, летным характеристикам ВС, персоналу и правилам, единообразное применение которого признано необходимым для обеспечения безопасности и регулярности международного воздушного движения, а его соблюдение – обязательным для всех государств – членов ИКАО.

*Рекомендуемая практика* – те же требования, что и в понятии «Стандарт», но их единообразное применение признано желательным и к соблюдению которых будут стремиться государства – члены ИКАО.

Любое положение принимающее статус *Стандарта* или *Рекомендуемой практики* (Рекомендации) после утверждения его советом ИКАО государства-члены ИКАО имеют право не принять тот или иной статус, но при этом они обязаны уведомить об этом Совет ИКАО в месячный срок.

Международные Стандарты и Рекомендации оформляются в виде Приложений к Чикагской конвенции (аннексов – от английского слова Annex).

### **2.2.2 Приложения к Чикагской Конвенции**

В настоящее время существуют Приложения к Конвенции.

1) *«Требования к личному составу гражданской авиации при выдаче свидетельств».*

2) *«Правила полетов».*

3) *«Метеорологическое обеспечение международной авионавигации».*

4) *«Аэронавигационные карты».*

5) *«Единицы измерения, подлежащие использованию в воздушных и наземных операциях».*

6) *«Эксплуатация ВС»:*

часть I. *«Международный коммерческий воздушный транспорт»;*

часть II. *«Международная авиация общего назначения»;*

часть III. *«Международные полеты вертолетов».*

7) *«Государственные и регистрационные знаки ВС».*

8) *«Летная годность воздушных судов».*

9) *«Упрощение формальностей при международных воздушных перевозках».*

10) *«Авиационная электросвязь».*

11) *«Обслуживание воздушного движения».*

12) *«Поиск и спасание».*

13) *«Расследование летных происшествий».*

14) *«Аэродромы».*

15) *«Службы аэронавигационной информации».*

16) *«Охрана окружающей Среды»:*

том I. *«Авиационный шум»;*

том II. *«Эмиссия авиационных двигателей».*

17) *«Защита Международной ГА от актов незаконного вторжения»*

18) *«Безопасная перевозка опасных грузов по воздуху».*

### **2.2.3 Документы аэронавигационного обслуживания**

Кроме Приложений к Чикагской Конвенции Совет ИКАО принимает Процедуры аэронавигационных служб (PANS – Procedures of Air Navigation Service – ПАНС).

В них размещен материал, не получивший статуса Стандарта или Рекомендации, или часто подверженные изменениям Процедуры. Поэтому применение к ним порядка, установленного для принятия Приложений, считается слишком затруднительным. Эти процедуры, предназначенные для применения на «всемирной» основе, утверждаются Советом ИКАО и рассылаются государствам – членам ИКАО в качестве Рекомендаций.

В настоящее время существует 4 документа PANS:

1) *Дос.4444. «Правила полетов и обслуживания воздушного движения»* – дополняют требования Приложений 2 и 11.

2) *Дос.8168. «Производство полетов воздушных судов»:*

том 1. *«Правила производства полетов»;*

том 2. *«Построение схем визуальных полетов, полетов по приборам».*

3) *Дос.8400. «Сокращения и коды ИКАО».*

4) *Дос.7030. «Дополнительные региональные правила».*

Во многих случаях документы PANS более пригодны и применимы, чем Стандарты и Рекомендуемая практика, содержащиеся в Приложениях.

### **2.2.4 Технические руководства**

Эксплуатационные и технические руководства ИКАО разъясняют Стандарты и Рекомендуемую практику ИКАО, документы PANS и способствуют их практическому применению:

сборники условных обозначений;

документы о видах и средствах обслуживания;

руководства по радиотелеграфной связи;

аэронавигационные планы.

Кроме указанных документов ИКАО существуют различные руководства по различным вопросам:

по расследованию летных происшествий;

по поиску и спасанию;

по стандартной атмосфере ИКАО;

по метеорологическому обслуживанию;

службам аэронавигационной информации;  
по аэродромам;  
по борьбе с птицами;  
по рассеиванию туманов;  
для ВС, потерявших способность двигаться;  
по разметке аэродромов;  
по вертолетным полетам;  
операторам радиостанций;  
операторам курсовых и глиссадных радиомаяков;  
по эксплуатации кораблей – океанических станций;  
по расчету и построению зон ожидания и так далее.

Один раз в месяц на английском и один раз в квартал на русском языке ИКАО издает журнал «ИКАО» и два раза в год в качестве приложения к нему издается список, таблицы действующих документов ИКАО с указанием даты и номера последней поправки.

### **2.3 Межправительственные соглашения**

В соответствии с межправительственными соглашениями каждая Сторона назначает авиапредприятие(я) для эксплуатации ДЛ по установленным маршрутам, другая Сторона предоставляет каждому НАП разрешение на полеты.

НАП имеет право совершать:

пролет территории другой Стороны без посадки;

посадки с некоммерческими целями на территории другой Стороны;

посадки в определенных пунктах с целью погрузки/выгрузки пассажиров, почты и груза, следующих между территориями Сторон;

посадки в определенных пунктах с целью погрузки/выгрузки пассажиров, почты и груза, следующих в/из пунктов третьих стран (по согласованию между авиационными властями Сторон).

Запрещено НАП одной Стороны брать на борт пассажиров, почту и груз для перевозки между пунктами на территории другой Стороны.

Авиационные власти одной Стороны до выдачи разрешения на полеты могут потребовать от НАП другой Стороной доказательств способности выполнения условий, применяемыми ими при эксплуатации МВЛ и не превышающими требований Конвенции.

После получения разрешения НАП начинает эксплуатацию ДЛ при условии, что введены согласованные тарифы и решены технические и коммерческие вопросы.

Сторона вправе аннулировать разрешение на полеты или приостановить пользование правами, предоставленными НАП другой Стороной, если она не убеждена в том, что контроль над НАП принадлежит органам или гражданам Стороны, назначившей его; НАП не соблюдает законы и правила Стороны, предоставляющей эти права; НАП не соблюдает условия, предписанные Соглашением.

АП и АНО сборы взимаются по ставкам, установленными каждой Стороной на своей территории. Они не превышают аналогичных сборов с ВС других государств.

ВС должны иметь опознавательные знаки своих государств, свидетельства о регистрации, удостоверения о годности к полетам и другие документы. Члены экипажа должны иметь свидетельства. Требования, на основании которых документы выдаются, должны соответствовать или превышать минимальные стандарты, устанавливаемые Конвенцией. Все документы, выданные Стороной, действительны на территории другой Стороны.

В случае происшествия с ВС Сторона, на территории которой оно имели место, немедленно извещает об этом другую Сторону; принимает меры для расследования его причин; обеспечивает беспрепятственный въезд на свою территорию представителей этой Стороны для участия в его расследовании; принимает неотложные меры по оказанию помощи экипажу и пассажирам; обеспечивает сохранность почты, багажа, груза.

Сторона, ведущая расследование происшествия, информирует другую Сторону о его результатах.

Каждое НАП должно предоставлять емкость, отвечающую потребностям в перевозках пассажиров, груза и почты при разумном коэффициенте занятости кресел.

Тарифы устанавливаются на разумном уровне с учетом эксплуатационных расходов, разумной прибыли, характеристик ДЛ (например, скорость и удобства) и тарифов других АК, согласовываются НАП и утверждаются авиационными властями Сторон.

ВС НАП одной Стороны, их табельное имущество, запасы ГСМ, бортовые запасы, освобождаются от таможенных пошлин и налогов по прибытии на территорию другой Стороны при условии, что они остаются на борту ВС до момента их обратного вывоза.

Освобождаются от пошлин и налогов:

запасы, взятые на территории одной Стороны и предназначенные для использования на борту ВС, эксплуатируемого на ДЛ НАП другой Стороны;

запчасти, ввезенные на территорию одной Стороны для ТО или ремонта ВС, эксплуатируемого на ДЛ НАП другой Стороны;

ГСМ, предназначенные для использования ВС, эксплуатируемыми на ДЛ НАП одной Стороны.

Стороны оказывают необходимую помощь друг другу по предотвращению незаконных актов.

## **2.4 Соглашения между авиапредприятиями**

Межправительственные соглашения ограничиваются определением лишь основных принципов и норм, регулирующих воздушные сообщения между соответствующими странами.

Полученные государствами КП передаются («делегированы») ими своим национальным АК, которые становятся фактическими пользователями этих прав («назначенные авиапредприятия»).

Осуществление авиаперевозок (использование КП, которые были получены в результате заключения многосторонних и двусторонних соглашений), обеспечивается АК.

Соглашения на уровне АК можно разделить на две группы:

- 1) соглашения между АК, назначенными правительствами для коммерческой ЭДЛ;
- 2) КС.

Важнейшие из этих соглашений: комплексное соглашения о взаимном предоставлении услуг и соглашения о генеральном агенте.

Деятельность АК регламентируется:

указанными соглашениями, законодательством стран, на территории которых они созданы и осуществляют свою деятельность, а также КС, которые они заключают с другими АК, туристическими, экспедиторскими фирмами, агентскими и другими обслуживающими организациями.

Их конкретизация происходит в КС, которые обеспечивают:

- 1) все виды ТиКО, необходимого для осуществления полетов;
- 2) конкретизируют порядок пользования КП, распределение доходов и расходов от ЭДЛ между АК-партнерами.

Соглашения о воздушном сообщении предусматривают в качестве условия начала полетов по ДЛ заключение КС для обеспечения ТиКО ВС и перевозимой коммерческой загрузки.

Должны быть согласованы тарифы, расписание, решены другие вопросы сотрудничества в ЭДЛ.

### 2.4.1 Комплексное соглашение о взаимном предоставлении услуг

Такое соглашение широко использовались в 1950-60 гг., когда перевозки ограничивались 3СВ и 4СВ.

Обычно состоит из основного соглашения, содержащего общие принципы сотрудничества:

- предоставление на основе взаимности услуг в основных и запасных аэропортах,
- меры по обеспечению безопасности полетов,
- порядок согласования расписания, тарифов,
- ответственность сторон и разрешение споров,
- взаимное назначение друг друга генеральными агентами (ГА) на территории соответствующих стран.

Конкретные вопросы, связанные с представлением одной стороной коммерческих и технических услуг другой стороне (в том числе их перечень), а также с расчетами, излагаются в специальных приложениях к соглашению:

- о ГА,
- о наземном ТО,
- о расчетах,
- о ставках за обслуживание.

Возможно и другое число приложений и иное их наименование.

С расширением использования прав 5СВ (особенно после начала использования 6СВ и осуществления «Аэрофлотом» самостоятельной КД в ряде стран), появилась возможность и целесообразность перейти от комплексных соглашений к соглашениям по *отдельным видам обслуживания* с конкретными исполнителями такого обслуживания.

Такой порядок в большей степени отвечает международной практике:

проформы таких соглашений разрабатываются ИАТА и рекомендуются ее членам для использования;

под типовые образцы ИАТА разрабатывает свои руководство и инструкцию.

В настоящее время АК РФ, в зависимости от конкретных условий коммерческой эксплуатации той или иной АЛ и сложившихся взаимоотношений с иностранным партнером, использует все имеющиеся формы соглашений.

## 2.4.2 Соглашение о коммерческом сотрудничестве *Интерлайн*

Основой разработанной ИАТА системой взаимного сотрудничества между АК является система *Интерлайн* (Interline Agreement). Она обеспечила четкое регулирование взаимоотношений АК при перевозках несколькими последовательными перевозчиками.

Это – наиболее распространенный вид КС между АК как совершающими полеты по ДЛ между соответствующими странами, так и осуществляющими перевозки по разным линиям и даже в разных регионах.

АК продают билеты как на свои рейсы, так и на рейсы партнера. Если пассажир следует сначала рейсом АК А, а затем пересекается на рейс АК Б, то по своему билету он может лететь рейсом как А, так и Б.

Создает удобства для пользователей ВТ, позволяя им по единому перевозочному документу совершать полет (перевозку багажа или груза), используя рейсы нескольких разных АК.

Это – система многосторонних и двусторонних соглашений между АК, предусматривающих следующее.

1) Взаимное обязательство сторон *признавать перевозочные документы*, выданные одной стороной для перевозок по линиям другой стороны.

За услуги, предоставляемые сторонами друг другу по выдаче перевозочных документов, а, следовательно, по привлечению загрузки, на линии партнера предусматривается выплата комиссионных.

Размер комиссионных, как правило, сориентирован на определяемые время от времени в рамках ИАТА ставки за предоставление соответствующих услуг.

Комиссионные за оформление пассажирских перевозок составляют 9%, грузовых – 5%. чартерных – 5%.

2) *Порядок расчетов* за такие перевозки.

Расчеты производятся за вычетом установленных комиссионных, по предъявлению перевозочных документов (соответствующих полетных купонов) стороной, выполнившей по ним перевозку, к стороне, выдавшей эти документы.

Валюта расчетов, возможное применение курсов валют и другие вопросы расчетов определяются в каждом соглашении применительно к условиям расчетов, действующим между соответствующими странами.

Этот порядок расчетов используется обычно для всех других расчетов между соответствующими АК.

Каждая сторона отвечает по претензиям, вытекающим из перевозок по ее линиям, а если установить, на чьих линиях имели место неисправности в перевозке, приведшие к предъявлению претензии, не представляется возможным, ответственность распределяется между сторонами, пропорционально суммам доходов, полученных ими за соответствующую часть перевозки по своим линиям.

Система соглашений типа Интерлайн создает благоприятные возможности для использования при перевозках линий любых АК, участвующих в таких соглашениях.

В рамках ИАТА действует многостороннее соглашение Интерлайн.

### *2.4.3 Соглашение о Генеральном Агенте*

Заключается, как правило, в дополнение к соглашению Интерлайн между АК, эксплуатирующими ДЛ между двумя государствами, назначившими их для эксплуатации этих линий.

СГА предусматривает взаимное назначение его сторонами (АК) генеральными агентами друг друга на определенных в Соглашении территориях. Обычно это территории стран, назначивших соответствующие АК для эксплуатации договорных линий.

ГА представляет интересы назначившей его АК («принципала») на соответствующей территории, используя всю сеть своих агентов на этой территории для:

- продажи перевозок на линии принципала,
- рекламы его деятельности,

- выполнения других предусмотренных соглашением видов обслуживания, в том числе обеспечивающих содействие по связи с местными властями и организациями.

В СГА предусматривается комплекс мер по содействию представительству принципала в осуществлении его деятельности на территории ГА: предоставление помещений для бюро и агентств (в городе и в АП); квартир для работников представительств; другие услуги по оформлению и обслуживанию перевозок (бронирование, контроль мест, представление статистических сведений и т.п.).

Это делается, как правило, на взаимной основе и иногда оформляется отдельным соглашением или приложением к СГА.

ГА обязан: использовать всю сеть своих агентов по продаже перевозок на соответствующей территории; рассматривать просьбы принципала о назначении таких агентов, дополнительно к уже имеющимся.

ГА выполняет по просьбе принципала и не предусмотренные Соглашением о ГА виды обслуживания за отдельную плату.

ГА действует в соответствии с инструкциями принципала, если они не противоречат законам и правилам, действующим в стране ГА.

Если такие инструкции отсутствуют, обслуживание предоставляется в соответствии с международной практикой и процедурами, разрабатываемыми ИАТА.

В отношении качества обслуживания действует принцип: оно не может быть ниже, чем качество обслуживания, предоставляемое кому-либо еще, включая самого ГА, в данном пункте.

ГА не может изменять или отменять правила, расписание или тарифы принципала и несет ответственность за их соблюдение своими агентами.

За продажу любых перевозок на линии принципала, осуществленную на территории ГА им самим или его агентами, наряду с предусмотренными соглашением Интерлайн комиссионными, выплачиваются сверхкомиссионные (3% по пассажирским перевозкам и 2,5% – по грузовым).

Рассмотрение претензий и споров и порядок расчета осуществляют в соответствии с условиями соглашения Интерлайн.

#### ***2.4.4 Соглашение о наземном обслуживании***

Цель соглашения – обеспечить все необходимое наземное ТиКО (за исключением продажи перевозок) ВС обслуживаемой стороны и выполняемых на них перевозок.

Заключаются либо между АК, эксплуатирующими ДЛ (наземное обслуживание предоставляется ими взаимно друг другу), либо АК и организацией, непосредственно представляющей наземное обслуживание в данном АП.

Соглашения содержат перечни:

- 1) обязательного (стандартного) обслуживания;
- 2) обслуживания, которое может быть предоставлено дополнительно по требованию обслуживаемой стороны и за отдельную плату.

Соглашение предусматривает твердые ставки за предоставляемое обслуживание в зависимости от типа обслуживаемых ВС, времени и характера обслуживания и определяет порядок расчетов и разрешения споров.

Если соглашение заключено между АК, взаимно эксплуатирующими ДЛ между двумя странами, расчеты и разрешение споров могут производиться в том же порядке, который предусмотрен в соглашении Интерлайн.

Ответственность за повреждение ВС при обслуживании ограничивается случаями умысла или приравненной к умыслу неосторожности.

В связи с этим важно, чтобы ВС, выполняющие международные полеты, были застрахованы на случай повреждения в иностранных АП.

#### **2.4.5 Совместное использование кодов**

Система кодов, присваиваемых АК, разработана ИАТА. Используется для идентификации АК при передаче любых сообщений; оформлении любой документации (перевозочной, расчетной и т.п.); при использовании автоматических систем бронирования; поиске утерянного багажа и т.д. Коды присваиваются как членам ИАТА, так и не членам по их просьбе, поддержанной кем-либо из членов ИАТА.

*Код-шеринг* (code-share, букв. «обмен кодом») – совместное использование ВС одной компании несколькими авиаперевозчиками на определенном маршруте.

СИК – следующий шаг в развитии взаимного сотрудничества между АК, его расширении и углублении.

Циркуляр ИКАО 269-АТ/ПО 1998 г. «Последствия совместного использования кодов авиапредприятиями» содержит определение:

*«Совместное использование кодов представляет собой практику, в соответствии с которой один авиаперевозчик разрешает второму авиаперевозчику использовать кодовое обозначение своего авиапредприятия для выполняемого им рейса или два авиаперевозчика совместно используют кодовое обозначение одного авиапредприятия для обозначения одного рейса».*

Т.о., пассажиры фактически летают самолетами одной АК, а в билете указывается другая АК. При этом одна АК рекламирует и продает услуги другой АК в качестве своих.

Фактически рейс выполняется одной АК, а другие могут продавать места в этом ВС по своим тарифам и под своим кодом и номером рейса – как будто бы он выполняется ими самими.

Пример: рейс OS612 С.Петербург-Вена выполняет АК Austrian; билеты на этот рейс, но со «своим» номером FV4612, продает и АК «Россия». Наоборот, рейс FV203 АК «Россия» С.Петербург-Вена имеет и номер Austrian – OS8702. Две АК заключили кодшеринговое со-

глашение и имеют некоторое количество мест на рейсах друг друга в Вену для продажи «от своего имени».

СИК позволяет предлагать и продавать транспортные услуги более чем одной АК, как если бы это были услуги одной АК.

На практике СИК все чаще сочетается с другими формами сотрудничества, способствуя интеграционным процессам на ВТ.

В сочетании с СИК осуществляется:

- сотрудничество в обработке багажа и/или наземном обслуживании,

- координация в разработке расписания рейсов,

- координация программы для часто летающих пассажиров,

- разрешение использовать КП на перевозки (использование КП, предоставленных одной АК другой АК).

Практика использования кодов АК, имеющих доступ к рынку, АК-ми, такого доступа не имеющими, получила большое распространение, в частности в РФ.

Первоначально СИК использовалось для организации совместных перевозок *внутренними* и *международными* перевозчиками, выполнявшими перевозки из США в Европу.

Все «главные» АК имеют код-шеринговые соглашения с региональными АК, в большинстве случаев в пределах несколько регионов. Партнеры согласуют тарифы, скидки, используют общую систему поощрений. Код-шеринг распространился на международных маршрутах.

СИК создает в числе прочих следующие преимущества:

*Для перевозчиков:*

- большая экономия – сокращается количество собственных рейсов за счет партнерских (действует принцип: «утром летишь ты, вечером лечу я»);

- возможность занять более престижное место в системе бронирования, чем при Интерлайне, где он фигурирует под своим кодом; позволяют малым АК использовать код, используемый для идентификации их больших партнеров в АСБ;

- возможность малым АК маркировать и красить свои ВС в соответствии с маркировкой и фирменными цветами их крупного партнера;

- усиление связей с другими перевозчиками, что ведет к улучшению позиций на рынке;

- присутствие на рейсах, которые они не выполняют, при минимальных затратах (блокирование мест);
- возможность осуществлять надежные (рентабельные) перевозки по линиям, где выполнение рейсов двумя перевозчиками нецелесообразно;
- сохранение конкурентоспособности путем заимствования части загрузки у партнеров;
- получение более широких выходов на рынок, в том числе до пунктов ограниченных по КП, емкостям и т.д.

*Для пассажиров:*

- согласованность расписаний партнеров, особенно по стыковкам (возможность ожидания пассажиров в пункте стыковки) для удобства трансферных пассажиров.

Пример: рейс в Вену АК «Россия» (FV203, он же OS8702) вылетает утром, пассажиры Austrian могут пересесть на более ранний стыковочный рейс из Вены, например, в Зальцбург или в Лондон, чем если бы они воспользовались собственным рейсом Austrian, вылетающим во второй половине дня.

- возможное сокращение времени путешествия;
- совместное использование аэровокзалов перевозчиками, что облегчает пересадку и перегрузку багажа;
- контроль со стороны одного перевозчика по всему маршруту (особенно в отношении багажа и груза);
- возможность более низких тарифов или, по крайней мере, большего выбора специальных тарифов;
- общая программа для часто летающих пассажиров.

*Для АП* практика СИК автоматически особых выгод не приносит, но в долгосрочной перспективе может привести к концентрации рейсов, создавая определенные удобства для АП и пассажиров.

*Для развивающихся стран* появляется возможность обслуживания невыгодных маршрутов с минимальными затратами и реализации неиспользовавшихся ранее КП на перевозки.

При покупке билета пассажир должен быть проинформирован особо, если рейс выполняется в рамках кодшерингового соглашения – на билете после номера рейса должна быть информация о том, какая АК на самом деле его выполняет.

За все неудобства, причиненные пассажиру, отвечает АК, фактически выполнявшая рейс. В случае задержки/порчи багажа, отме-

ны/переноса рейса, неудовлетворительного обслуживания все претензии предъявляются той АК, ВС которой выполняло рейс.

Отличия Интерлайна от СИК:

- расписания полетов не обязательно скоординированы,
- каждая АК использует свой собственный код в АСБ,
- рейсы каждого перевозчика в АСБ указываются независимо от другого,
- системы поощрений не скоординированы.

#### ***2.4.6 Агентское соглашение о продаже перевозок***

Заключается с предприятиями, обеспечивающими продажу перевозок на линии АК, где такая продажа разрешена: бюро путешествий; туристскими организациями; агентствами; экспедиторскими фирмами.

Соглашения предусматривают передачу бланков перевозочных документов; контроль за их использованием; порядок расчетов за проданные перевозки; порядок выплаты комиссионных агентам.

### **3 ИЗУЧЕНИЕ РЫНКА АВИАПЕРЕВОЗОК, АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЕГО КОНЪЮНКТУРЫ**

РАП – совокупность предлагаемых АК провозных способностей ВТ и платежеспособного спроса на продукцию ВТ, приуроченного к определенному месту и времени.

Различают мировой рынок, региональный, местные рынки.

Обязательное условие существования РАП: наличие общественной потребности на перевозки ВТ и наличие перевозчиков, способных удовлетворить эту потребность.

#### **3.1 Рынок международных авиационных перевозок как многофакторная динамическая система**

Под системой понимается регулярно взаимодействующие и взаимозависящие отдельные составные части, образующие единое целое.

Система взаимодействует со средой, которая ее окружает, посредством их внешних связей, характеризующих как влияние среды на систему, так и воздействие системы на среду.

Рынок – диалектическое единство двух систем (внутренней системы и внешнего окружения). Они взаимодействуют друг с другом и оказывают взаимное влияние.

##### **3.1.1 Внутренняя рыночная система**

Является полностью управляемой со стороны АК. Элементы, составляющие *ядро* рыночной системы вместе с элементами за *пределами этого ядра* составляют управляемую АК внутреннюю рыночную систему.

Ядро рыночной системы АК:

- 1) авиатранспортная продукция;
- 2) системы стимулирования и формирования спроса, продажи, цен;
- 3) собственная инфраструктура АК.

Не входящие в ядро рыночной системы и направленные на овладение долей рынка (материальные, людские, финансовые ресурсы АК, определяющие положение АК на рынке):

- 1) парк ВС со способным удовлетворить рыночный спрос количеством располагаемых самолето-кресел;

2) подготовленный персонал АК, способный вести эффективную КД; компетентный руководящий состав АК, понимающий цели и задачи КД АК;

3) финансовое положение АК, ее кредитоспособность и доверие к ней со стороны банковских организаций.

Совокупность этих факторов определяет политику АК на рынке, ее имидж, который оказывает существенное влияние на формирование спроса.

Управляемые элементы являются взаимозависимыми – решение по одному из них затрагивает другие.

Каждый из них имеет множество вариаций. АК должна подобрать их оптимальное сочетание, дающее максимальный рыночный эффект, а также выгодно сочетающееся с внешней окружающей средой.

1) *Транспортная продукция* – пассажирские, грузовые, авиафрахтовые или смешанные перевозки.

В зависимости от условий рынка АК должна принять решение: открыть новые АЛ, увеличить/сократить частоту существующих рейсов, увеличить грузовые перевозки на пассажирских ВС или открыть новую грузовую АЛ, и т. д.

2) *Система цен*. АК должна выработать целенаправленную тарифную политику и применять ее в соответствии с условиями рынка (определить, какие цены предлагать на рынке, какие предоставлять скидки и льготы). Должны быть отработаны системы льготных тарифов, комиссионных, сверхкомиссионных, поощрительная бонусная система вознаграждений за продажу перевозок и т. д.

3) *Собственная инфраструктура* АК относится к частично управляемым элементам внутренней рыночной системы и к частично неуправляемым с ее стороны элементам внешней системы.

АК должна максимально использовать свою собственную инфраструктуру (агентства и конторы по продаже, сеть грузовых складов, аэровокзалов, систему коммерческой связи); стремиться к расширению существующих торговых площадей, к аренде новых помещений для продажи, к назначению новых агентов.

### **3.1.2 Внешнее окружение рынка**

Ограничивает внутреннюю систему, оказывает на нее воздействие.

Состоит из элементов, на которые АК может оказывать управляющее воздействие и неуправляемых со стороны АК элементов.

*Элементы внешнего окружения, на которые АК может оказывать частичное управляющее воздействие*

1) *Рыночный спрос* – один из главных элементов внешнего окружения, на который направлены основные усилия КД АК по его формированию и удовлетворению.

Имеет два аспекта – экономический и гуманитарный.

*а) Экономический аспект*

Основные элементы:

- численность населения, его возрастные группы, рождаемость, прирост населения, авиационную подвижность населения, сезонные миграции:

- доходы населения и его покупательная способность, а также расходы, которые могут позволить себе потребители с разным уровнем доходов.

Эти экономические факторы находятся в неразрывной связи с состоянием национальной экономики и экономики в странах региона.

При анализе внимание уделяется *количественной* стороне (численность населения, средний доход населения и т.д.), и *качественной* стороне (возрастные группы населения, дискреционная покупательная способность и др).

*Возрастные группы.* Все население разделяется на 4 возрастные группы:

- 1) дети (до 12 лет), подростки (13...16 лет), юноши (17...19 лет);
- 2) молодые люди (20...35 лет);
- 3) люди средних лет: младший средний возраст (от 35...50 лет); старший средний возраст (от 50...65 лет);
- 4) пожилые люди (старше 65 лет).

Дети до 12 лет путешествуют, как правило, с родителями. Составляет 25...30% от всех потребителей продукции ВТ. Существенное влияние на спрос оказывает предоставление всеми АК мира на МВЛ скидки 50% для детей до 12 лет. Подростки (13...16 лет) путешествуют тоже, как правило, с родителями.

Юноши (17...19 лет) путешествуют самостоятельно, как правило, в специализированных студенческих группах с предоставлением специальных молодежных льгот.

Молодые люди (20...35 лет) – наиболее занятая возрастная категория. Еще не имеют достаточных накоплений, поэтому с точки зрения свободного времени и денежных средств имеют наименьшую возможность для путешествия.

Люди среднего возраста (35...65 лет) совершают наибольшее количество путешествий ВТ с деловыми целями.

Люди пожилого возраста (старше 65 лет) характеризуются увеличением склонности к путешествиям. Имеют больше возможностей совершать путешествия ВТ как с точки зрения свободного времени, так и с точки зрения накоплений.

*Доходы и покупательная способность населения.*

*Номинальный доход* – сумма денег, которую лицо или семья получает из всех источников.

*Реальный доход* – фактический доход с учетом инфляции и налогов.

*Реальный доход на душу населения* – средний реальный доход, отнесенный к численности населения в исследуемом регионе. Играет важную роль в определении рыночного спроса.

*Дискреционная покупательная способность* – свободный личный доход, который остается у человека после выплаты им фиксированных платежей и приобретения предметов первой необходимости.

*б) Гуманитарный аспект*

Изучение гуманитарных аспектов синтезировано в «теории человеческих решений»:

- покупатель всегда старается максимально удовлетворить свою потребность при минимальных финансовых затратах;
- перед принятием решения изучает все альтернативы для удовлетворения своей потребности;
- всегда действует рационально;
- при отсутствии идеальной альтернативы идет на компромисс, находя оптимальный баланс своих желаний и возможностей их удовлетворения с учетом лимита денежных средств, которыми он располагает.

Процесс принятия решения потенциальным потребителем представляют в виде пяти ступеней:

1) осознание необходимости (нужно отправиться в конкретный пункт, отправить груз, личные вещи и т. д.);

2) изучение возможностей (можно воспользоваться ЖТ, МТ или ВТ; можно лететь АК А или В);

3) анализ альтернатив (ЖТ дешевле, но ВТ быстрее и удобнее; у АК А можно приобрести билеты дешевле, однако АК В предоставляет лучшее обслуживание);

4) принятие решения («воспользуюсь услугами АК А»);

5) оценка степени удовлетворения потребности и дальнейшее поведение

До прохождения 3-ей ступени покупатель остается только *потенциальным* покупателем.

Даже на 4-й ступени он может изменить свое решение и воспользоваться услугами другой АК или другим видом транспорта. Поэтому АК стремится проявить заботу о потенциальном покупателе и принять все меры, чтобы он стал ее реальным клиентом.

На 5-й ступени покупатель оценивает правильность своего решения. Если он удовлетворен, то может оказаться постоянным клиентом АК, и будет рекомендовать ее услуги другим людям. Иначе он не только сам будет потерян для АК, но и будет отговаривать от пользования ее услугами окружающих его людей. Поэтому АК принимают все меры к тому, чтобы удовлетворить клиента, чтобы однажды воспользовавшийся ее услугами пассажир стал не только постоянным клиентом, но и способствовал расширению спроса АК.

2) *Конкуренция* – элемент внешнего окружения, на который направлено управляющее воздействие АК.

АК испытывает жестокую конкуренцию в борьбе за РАП, как со стороны других АК, так и со стороны других видов транспорта.

АК должна изучать структуру цен конкурентов, тарифную политику, общую практику в формировании ими спроса, следить за их рекламой.

Необходимо выявлять, какие скидки предоставляют конкуренты с объявленной ими продажной цены, какие меры принимаются ими для расширения продажи перевозок, при этом должна учитываться также возросшая конкуренция со стороны смежных АК и тенденция к диверсификации бизнеса.

3) *Техника и технология*. Уровень их развития оказывает существенное влияние на РАП. Относится к элементам внешнего окружения РАП, так как учитывает не только достигнутый уровень развития техники и технологии в области ВТ, который существенно изменил образ жизни населения, но и все другие достижения научно-технической революции.

Достижения в области медицины изменили продолжительность жизни и стиль жизни возрастных групп, что оказывает положительное влияние на потенциальный РАП. Автоматизация и структурные изменения в экономике приводят к увольнениям и массовой безработице, что отрицательно сказывается на РАП.

Автоматизация ускоряет производственный процесс, увеличивает пропускную способность АП, улучшает обслуживание, что привлекает пассажиров и клиентуру на ВТ.

Наиболее важным является уровень развития АТ. Для успеха на РАП АК должна иметь современные ВС. АК, имеющая устаревшую АТ, проигрывает в конкурентной борьбе той АК, у которой АТ на современном уровне.

Т.о., достижения в области науки и техники оказывают существенное влияние на РАП. В свою очередь, рыночный спрос и конкуренция диктуют потребность в дальнейшем развитии не только АТ и технологии ВТ, но и всей инфраструктуры ВТ.

4) *Инфраструктура* – материальная система, с помощью которой товары и услуги попадают к потребителю. На ВТ это: система АП, аэровокзалов, оборудованных авиатрасс, агентства и конторы, грузовые склады, грузовые вокзалы и перроны, а также соответствующая сеть посредников и функциональных контор.

Различают собственную инфраструктуру АК и инфраструктуру системы ВТ.

К инфраструктуре АК относятся *только* ее собственная сеть пунктов продажи, конторы, агентства и т. д. Большинство АК арендуют помещения и сооружения в АП; ни одна АК не имеет собственных воздушных трасс.

Инфраструктура системы ВТ оказывает существенное влияние на РАП. Даже при наличии большого спроса на перевозки в каком-либо пункте мира АК не сможет начать освоение этого рынка, если в этом пункте мира нет соответствующих аэропортов и оборудованных авиатрасс.

#### *Неуправляемые элементы внешнего окружения рынка*

1) *Государственно-политическое окружение*. КД АК, выполняющих международные перевозки, происходит на территории своего государства и на территории других государств. Государственно-политические и юридические системы этих государств оказывают существенное влияние на КД.

*Политическая обстановка* в стране и в мире в целом оказывает существенное влияние на КД АК. В ряде стран проводится политика протекционизма по отношению к национальным АК и политика дискриминации к АК, принадлежащим другим государствам.

2) *Социально-этическое окружение*. Неспособность АК удовлетворять этическим требованиям общества ведет к значительным юри-

дическим мерам по отношению к данной АК. Необходимо знать не только юридические, но и социально-этические требования населения государств, куда совершаются полеты, чтобы сохранить надлежащую репутацию АК длительное время.

3) *Состояние макроэкономики.* Важную роль в КД АК играют факторы макроэкономики: спад производства, инфляция, уровень банковских учетных ставок, безработица, налоговая политика государств.

4) *Конъюнктура мирового РАП.* Риск, связанный с падением спроса на воздушные перевозки, велик: он сопряжен с крупными финансовыми затратами и в отдельных случаях может привести, как уже нередко случалось, к финансовому краху отдельных АК.

### **3.2 Исследование конъюнктуры РАП**

*Конъюнктура* – совокупность факторов и условий, взятая в их взаимной связи и дающая представление о состоянии рынка в определенный момент времени. Конъюнктура рынка – его состояние. Одна из составных частей КД АК – изучение РАП и прогнозирование его конъюнктуры.

Имеется более 100 конъюнктурообразующих факторов. Часть из них относится и к региональным и местным РАП. Эти факторы колебаний конъюнктуры РАП должны постоянно учитываться в рыночной КД АК.

*Факторы, формирующие РАП:*

- внешние и внутренние,
- постоянного или временного характера,
- циклические и нециклические.

Конъюнктуру рынка определяет совокупность следующих факторов и условий:

- 1) государственно-политические;
- 2) макроэкономические;
- 3) технологические;
- 4) демографические;
- 5) природно-географические;
- 6) социально-экономические;
- 7) специальные;
- 8) прочие конъюнктурообразующие факторы:

Основные задачи *изучения РАП* со стороны АК – выявление и освоение рынка:

- 1) определение (выявление) рынка;
- 2) анализ и прогнозирование конъюнктуры рынка;
- 3) изучение потенциальных возможностей АК-конкурентов;
- 4) планирование собственных перевозок в соответствии с состоянием конъюнктуры рынка.

*Выявление РАП* – определение спроса и предложения:

- 1) где имеется спрос на ВП, каков этот спрос в данный момент и каков прогнозируемый потенциальный спрос;
- 2) какова степень удовлетворения спроса на ВП регулярными и нерегулярными АК, и другими видами транспорта.

*Освоение РАП* – разработка и осуществление мероприятий по формированию спроса на перевозки данной АК и его удовлетворению на конкретном рынке.

*Изучение РАП* позволяет установить между какими парами пунктов целесообразно начать ВП; какие располагаемые провозные мощности (емкость и частота движения) будут оптимальными на данном этапе и в перспективе.

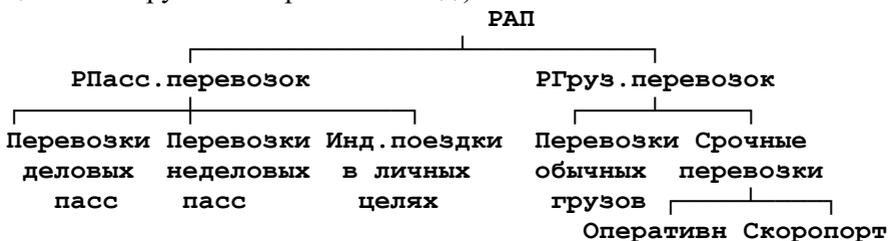
### 3.3 Сегментация рынка авиационных перевозок

Сегментация – деление РАП на участки, внутри которых изменения конъюнктуры незначительны и наблюдаются устойчивые связи между спросом и предложением.

Принимая решение об освоении какого-либо регионального РАП АК должна знать особенности и запросы каждого сегмента этого рынка; ориентировать свою деятельность на эти особенности.

По виду организации перевозок различают рынок *регулярных авиaperезовок* и *авиафраховый рынок*.

К перевозкам на фраховых ВС тяготеют такие виды перевозок, которые по уровню цен и другим условиям не были бы осуществлены регулярными рейсами (туристические перевозки больших групп, специальные грузовые перевозки и т. д.).



### 3.3.1 Рынок пассажирских перевозок

*Рынок деловых перевозок* – перевозки деловых людей, путешествующих как с личными, так и служебными целями, официальных делегаций, работников госучреждений, а также индивидуальных лиц, путешествующих с любой целью, кроме туризма и отдыха.

Деловая пассажирская перевозка – перевозка, связанная с общественной занятостью пассажира и не оплачиваемая из его личных средств. Доля составляет 20..50% (на внутреннем рынке США).

Особенности:

- высокая цена (цена не является главным фактором, для некоторых фирм высокий уровень расходов по перемещениям своих сотрудников иногда отражает высокий статус фирмы);

- быстрая реакция АК на запрос со стороны клиентуры, т.к. часто деловые авиаперевозки связаны с необходимостью решения срочных проблем;

- ограниченность контингента пассажиров, которые совершают большое количество поездок (одни и те же бизнесмены, имеющие высокие личные доходы многократно совершают поездки).

Два субсегмента:

- а) перевозки бизнесменов по срочным делам фирмы; здесь основное требование – удобство расписания и частота полетов, быстрота реакции АК на запрос,

- б) перевозки участников различных конференций, симпозиумов и т.п., которые могут планироваться заранее; основное требование – высокий уровень сервиса.

*Рынок неделовых пассажирских перевозок*

Неделовая перевозка – любая поездка в нерабочее время. Отсюда исключаются поездки на работу и с работы. Самый большой сегмент на рынке (Великобритании – 70%).

Особенности: важное значение имеет цена (пассажир платит свои собственные деньги); снижение тарифов вызвало огромный рост неделовых пассажирских перевозок.

Два субсегмента:

- а) *туристические* поездки

*Рынок туристических перевозок* – перевозки ВТ индивидуальных лиц и групп пассажиров, путешествующих с туристическими целями. В настоящее время является наиболее емким потенциальным РАП.

- б) поездки на отдых *к родственникам или друзьям*. Большую значимость имеет качество обслуживания. Срочность не нужна, т.к. по-

ездка пассажиром планируется заранее, т.е. частота полетов и удобство расписания не влияют на спрос, билеты бронируются и часто покупаются заранее.

*Рынок индивидуальных поездок в личных целях*

Относятся перевозки двух типов:

а) Перевозки пассажиров, связанные с непредвиденными обстоятельствами (болезнь или смерть родственников, поездки к ним в районы бедствия и т.д.). Требования близки к требованиям деловых авиапассажиров. Составляют самый маленький сегмент рынка пассажирских авиаперевозок.

б) Перевозки с работы и на работу. Доля незначительна из-за высоких авиатарифов.

### **3.3.2 Рынок грузовых авиаперевозок**

*Рынок грузовых перевозок* можно разделить на рынок товарных перевозок и рынок перевозок личных вещей.

*Товарные перевозки* – грузовые перевозки, при которых потребителями транспортной продукции являются предприятия, учреждения или фирмы, а предметом перевозок – готовые изделия или сырье. Особенность – в процессе перевозки добавляется стоимость к первоначальной стоимости товаров.

*Перевозки личных вещей* – грузовые и багажные перевозки, в процессе которых стоимость перевозимых вещей не изменяется, и они потребляются не промышленными предприятиями, а индивидуальными лицами.

Особенности: груз обычно разнороден; сильная конкуренция с другими видами транспорта; высокая монополизация рынка; спрос часто бывает односторонним.

Каждый сектор делится на два сегмента:

*а) Рынок авиаперевозок обычных грузов;*

Особенность – сильная конкуренция с другими видами транспорта. Возросла значимость перевозок «от двери до двери» автотранспортом. Отток грузов на МТ вызвало введение контейнерных морских перевозок.

Многие фирмы отдают предпочтение ВТ по следующим причинам:

- высокие скорость и качество доставки;
- различные принципы построения тарифов. На наземных видах транспорта тарифы зависят от объема груза, а на ВТ – от веса и вида

груза. Для перевозок грузов средней плотности авиатарифы более выгодны, кроме того, существуют специальные льготы;

- снижение риска потери или кражи ценных грузов (драгоценности, банкноты);

- снижение складских расходов фирмы;

- возможность гибко реагировать на изменение рыночного спроса;

- снижение расходов на упаковку, к упаковке грузов ВТ предъявляются менее строгие требования, чем на других видах транспорта.

*б) Рынок срочных грузовых перевозок.*

Основные требования – скорость и качество доставки груза. Отсутствует конкуренция с другими видами транспорта.

Два субсегмента:

*Перевозки грузов оперативной срочности.*

АК вынуждена срочно организовывать чартерный рейс; обратно, как правило, ВС возвращается без загрузки.

*Перевозки скоропортящихся грузов.*

Высокие требования предъявляются к качеству перевозки: цветы, фрукты, морские продукты и т.д.;

При планировании перевозок срочных грузов АК должна учитывать, что эти товары производятся сразу с учетом их транспортировки на ВТ, и в случае значительного повышения авиатарифов становится невыгодным само производство этих товаров, следовательно, происходит отсечение спроса на авиаперевозки.

### **3.4 Методы анализа и прогнозирования конъюнктуры РАП**

#### **3.4.1 Факторный анализ**

1) Определяются основные конъюнктурообразующие факторы, влияющие на формирование спроса и развитие перевозок. Они отбираются так, чтобы учитывалась их динамика и взаимодействие в условиях рынка.

2) Формируется «банк данных» и определяются связи между динамикой авиаперевозок и этими факторами.

#### **3.4.2 Структурный анализ**

Определяются показатели состояния РАП, которые могут быть представлены количественно: объемы перевозок по каждому их виду; средние цены на воздушные перевозки; динамика прироста объема

перевозок; коэффициенты занятости пассажирских кресел; средняя прибыль перевозчиков и т.д.

Количественное определение показателей позволяет сделать анализ структуры и динамики РАП для принятия управленческих решений.

На практике каждая АК ведет учет перевозок по их видам; анализирует статистику перевозок пассажиров, грузов и почты, получаемую на основе обработки купонов авиабилетов и других перевозочных документов; определяет структуру перевозок, которая отражает структуру рынка.

### 3.4.3 Неформальные методы

#### *Метод «опроса экспертов»*

В качестве экспертов выступают руководители и работники коммерческих служб АК и специалисты из консультационных фирм и НИИ. Участвуют несколько десятков (до ста) экспертов.

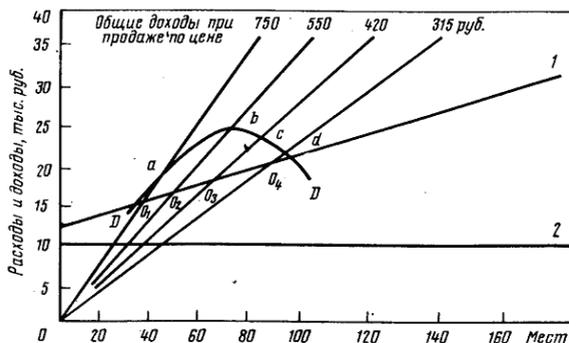
Обработка экспертных анкет производится с помощью ЭВМ. Полученные результаты анализируются. На их основе делается заключение о конъюнктуре рынка.

Строится прогноз спроса на авиаперевозки на данном рынке.

#### *Метод «чартов» (chart – график)*

Основан на графическом анализе динамики отдельных экономических показателей. Используется для изучения соотношения спроса и предложения.

На рисунке показан «чарт» по которому можно определить соотношение между общими расходами по выполнению рейса, общими доходами от продажи билетов и «нулевой прибылью» при данном спросе на перевозку по указанным тарифам.



- 1 – общие расходы;
- 2 – постоянные расходы;
- 3 –  $DD$  – кривая спроса;
- $O_1, O_2, O_3, O_4$  – точки нулевой прибыли;
- $a, b, c, d$  – точки удовлетворения спроса при данной цене.

«Чарт» получен путем наложения «чарта» «нулевой прибыли» на кривую спроса. Точка, в которой кривая спроса находится по вертикали в наибольшем удалении от линии общих расходов (в данном примере точка  $b$ ), показывает максимальную прибыль при продаже по цене оптимального удовлетворения спроса.

### **Методы «экстраполяции»**

Рассматривается отдельный показатель в изоляции от других связанных с ним параметров. Предполагается, что основные закономерности прошлого сохранятся и в будущем.

Преимущество: ограниченный объем необходимых статистических данных, когда отсутствует другая информация, кроме собираемых АК статистических материалов.

Наиболее распространенные математические модели экстраполяции:

- 1) аддитивная модель  $Y = T + C + S + L$ ,
- 2) мультипликативная модель  $Y = T \cdot C \cdot S \cdot L$ ,

где  $Y$  – прогнозируемый показатель;  $T$  – тренд;  $C$  – циклическая составляющая;  $S$  – сезонная составляющая;  $L$  – случайные колебания.

Пример: модель Бьёркмана – служит для прогнозирования региональных рынков.

Пассажиропоток в  $i$ -м году

$$T_i = T_j [(Y_i - Y_0)/(Y_j - Y_0)]^2$$

где  $T_j$  – пассажиропоток в базовом  $j$ -м году;  $Y_i$  – расчетный год;  $Y_j$  – базовый год начала отсчета для прогнозирования;  $Y_0$  – базовый год начала эксплуатации АЛ с установленной частотой.

### **Многочленные модели для прогнозирования пассажирских перевозок**

- 1)  $W_i^A = B_1 N_i + B_2 N_i + B_3 \Phi_i + B_4 P_i + B_5 t + \zeta_i$ ;
- 2)  $W_i^A = B_0 + B_1 (t - t_0) + \zeta_i$ ;

где  $W_i^A$  – прогнозируемый пассажирооборот;  $N_i$  – численность населения исследуемого региона;  $B_0$  – пассажирооборот, положенный в основу прогноза;  $B_1 \dots B_5$  – коэффициенты пропорциональности, определяемые эмпирическим путем;  $t_0$  – базовый год;  $t$  – номер года;  $\Phi_i$  – основной капитал хозяйства региона;  $P_i$  – покупательная способность населения региона;  $\zeta_i$  – случайная величина.

Аналогичные модели могут быть построены и для прогнозирования грузопотоков.

### **3.5 Изучение возможностей конкурентов и других видов транспорта**

Для выявления условий конкуренции изучаются их возможности на данных рынках. Это изучение включает анализ коммерческой статистики перевозок конкурентов; выявление финансовых и технических возможностей АК; анализ расширения транспортного производства в исследуемом регионе и т.д.

Эти данные могут быть получены различными способами: из различных опубликованных источников; куплены у специальных фирм (за плату могут предоставить данные по любой АК); экономический шпионаж.

В соответствии с полученными данными о конкурентах АК делает выводы о рынке; корректирует планы собственных перевозок; разрабатывает план мероприятий по освоению рынка (рассчитывает частоту рейсов, располагаемые емкости ВС и т.д).

Изучение иных видов транспорта производится с точки зрения возможностей переключения перевозок с других видов транспорта на ВТ рейсами данной АК.

АК убеждает заказчиков пользоваться ее услугами.

При выборе вида транспорта для перевозки грузов рассматриваются четыре решающих фактора:

- условия договора купли-продажи;
- характеристики товара (скоропортящийся, крупногабаритный и т.д.);
- общее время доставки с учетом качества транспортных услуг;
- общий размер отправок.

В расчет принимаются: потери из-за увеличения времени доставки груза; затраты на более дорогую упаковку; дополнительные расходы по хранению; возможные потери рынков сбыта в связи с увеличением времени доставки и др.

Основные конкуренты ВТ: МТ, ЖТ, АТ.

По сравнению с прочими видами транспорта издержки перевозки на ВТ резко снижаются по мере увеличения расстояния.

На протяженных маршрутах ВТ становится вполне конкурентоспособным по отношению к АТ и ЖТ, а учитывая скорость доставки, – и к МТ.

Эффект от сокращения суммарных издержек в процессе транспортировки вследствие *ускорения доставки*:

$$E = K \cdot \Pi \cdot \text{Ц} \cdot (T_1 - T_2) / 365,$$

где  $K = 0.15$  – коэффициент эффективности капиталовложений;  $\Pi$  – годовогой объем перевозок данного товара (т);  $\text{Ц}$  – цена товара (руб./т);  $T_1 - T_2$  – разница в сроках доставки двумя разными видами транспорта.

Общий эффект:

$$E_{\text{об}} = E + P_{\text{жт}} - P_{\text{вт}}$$

где  $P_{\text{жт}}$  – расходы на транспортировку ЖТ,  $P_{\text{вт}} = \Pi \cdot T$  – расходы на оплату перевозок ВТ,  $T$  – тариф на перевозку груза.

С учетом возможной перевозки грузов по льготным тарифам, затраты на перевозку ВТ будут ниже, чем другими видами транспорта.

## **4 УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

### **4.1 Общие принципы управления КД АК**

*Управление* – процесс воздействия на систему в целях перевода ее в новое состояние на основе присущих этой системе объективных законов.

Для обеспечения сбыта транспортной продукции в каждой АК существует своя система организации КД и управления ею.

Основные составляющие управления:

- планирование (определение целей, выработка стратегии и тактики, пути достижения целей);
- организация (координация, расстановка кадров, исполнение);
- руководство (выработка коммерческой политики, определение и анализ проблем, принятие решения).

### **4.2 Маркетинговая система управления**

С начала 1970-х гг. за рубежом в авиатранспортном производстве широкое распространение получил метод управления, называемый маркетинг – авиатранспортный маркетинг.

Маркетинг – система управления деятельностью предприятия по созданию, производству и сбыту товаров или услуг на основе комплексного изучения рынка и потребительского спроса: «Производить то, что продается на рынке, а не продавать то, что производится».

В России начал применяться с начала 1990-х гг., однако на МВЛ «Аэрофлоту» приходилось работать в условиях конкуренции, и там зачатки маркетинга существовали.

### **4.3 Формирование системы целей деятельности АК**

Цели коммерческой работы АК должны быть четко сформулированы и затем доведены до всех ее служб. Общие задачи АК формулируются на ближайшее время и более длительный срок.

Основная цель в долгосрочном плане – максимизация прибыли.

Цели на ближайший период:

- может быть несколько,
- должны быть конкретными,
- непротиворечивыми,
- желательно выражаться количественно: «в течение года увеличить объем грузовых перевозок на пассажирских ВС на 20%».

Нельзя ставить общие цели – «максимизировать прибыль АК» или «завоевать рынок авиаперевозок».

#### **4.3.1 Учет интересов других элементов**

При формировании системы целей АК должна учитывать интересы других элементов авиатранспортной системы:

1) АП и средства УВД – необходимо учитывать перспективы развития АП.

Для модернизации и строительства АП требуется значительное время и средства.

АП могут влиять на политику АК. АП стремятся привлечь другие АК, чтобы иметь дополнительную прибыль. Это создает конкуренцию между АК.

2) Производители АТ и оборудования – авиастроительные фирмы и корпорации. Между их деятельностью и деятельностью АК существует обратная связь: технические характеристики производимых ВС влияют на деятельность АК; АК формулируют свои требования к приобретаемым ВС.

На первое место выдвигаются показатели: цена; безопасность авиационной техники; удобство и экономичность ее эксплуатации; уровень шума и комфорт в салоне.

3) Потребители – турагентства, грузовые фирмы и непосредственно авиапассажиры. Они формируют спрос на авиаперевозки и другие услуги АК.

4) Правительственные организации – многие вопросы работы АК решаются на правительственном уровне: образование новых АК; выход на новые рынки авиаперевозок, вопросы госсубсидий, капиталовложений и т.д.

5) «Третьи стороны» – авиация оказывает влияние на большое количество людей и организаций, которые не имеют прямого отношения и ней (экологические организации и т.п.).

#### **4.3.2 Возможные цели**

Кроме основной цели (увеличения прибыли), у АК существует ряд других целей.

*1) Увеличение доли рынка*

Нередко эта цель и цель максимизации прибыли вступают в противоречие. Например, концентрация усилий только на развитие рынка

турперевозок может повлечь за собой определенные потери (отпадут рынки деловых, грузовых перевозок и т.п.)

*2) Удовлетворение потребностей клиентов*

В ряде случаев вопрос удовлетворения потребностей имеет политическую сторону: бедные слои населения требуют снижения цен на перевозки в целях посещения родственников, друзей, курортов. Это оказывает влияние на деятельность АК.

*3) Влияние на экономическое развитие страны*

*4) Эффективность использования ресурсов*

Со стороны государств устанавливаются требования к АК по экономному использованию природных ресурсов (в основном авиационного топлива).

*5) Развитие туризма*

Для многих стран, особенно слаборазвитых, развитие туризма является основной причиной возникновения и деятельности АК. Государство может оказывать давление на АК с целью закупки дополнительных ВС для обслуживания перевозок во время туристских сезонов. В остальное время эти ВС простаивают.

*6) Необходимость поддержки национальной авиационной промышленности*

Иногда государство не разрешает своей АК закупать авиатехнику за рубежом.

*7) Занятость населения*

Часто получение дополнительных финансовых прибылей связано с необходимостью сокращения рабочих мест в АК. Однако это ведет к увеличению безработицы в масштабах государства и государство оказывает определенное давление на АК.

*8) Учет вопросов обороноспособности страны*

Часто национальные АК должны участвовать в военных перевозках (людей, техники и т.д.). Могут быть названы и другие цели: повышение «имиджа»; борьба с терроризмом, обеспечение безопасности полетов и т.д.

#### **4.4 Выбор стратегии развития АК**

Система долгосрочных целей АК является основой для выработки ее стратегии. Должен быть составлен план действий – перспективный, долгосрочный и краткосрочный.

Краткосрочное планирование – декадное, месячное, квартальное, полугодовое и годовое; долгосрочное планирование – от 1 до 5 лет, от

5 до 10 лет, от 10 до 15 лет. Планирование на более длительный срок – перспективное планирование.

Генеральная стратегия вырабатывается высшим руководством АК, доводится до всех подразделений. Они вырабатывают свои предложения и отправляют их наверх. Наверху стратегия корректируется и в виде утвержденного плана спускается в подразделения.

#### *Примеры стратегий*

1) Стратегия ориентации на рынок перевозок *деловых пассажиров*.

Достоинства: высокие доходы из-за высоких цен на перевозки; слабая зависимость от сезона года.

Недостатки: высокие расходы под силу только крупной АК; нужна разветвленная сеть АЛ и большая частота рейсов; деловые перевозки имеют «пики» в течение дня – утром и вечером, а также снижаются в конце недели.

2) Стратегия ориентации на рынок *турперевозок*.

Достоинства: перевозки большого количества пассажиров; спрос регулярен и известен заранее; можно использовать широкофюзеляжные ВС с низкими эксплуатационными расходами.

Недостатки: сезоны пик летом и в конце недели; сильная зависимость от экономического положения в стране; высокая конкуренция на рынке.

3) Стратегия ориентации на рынок *грузовых перевозок*.

Достоинства: стабильно и динамично развивающаяся отрасль перевозок; возможность использования конвертируемых ВС.

Недостатки: доходы в пересчете на ткм примерно в пять раз ниже, чем для пассажирских перевозок; зависимость АК от фирм посредников.

Как правило, АК ориентируются не на один сегмент рынка, а на несколько.

## **4.5 Организация выполнения поставленных задач в соответствии с выработанной стратегией и избранной тактикой**

После определения целей и задач, завершения разработки плана мероприятий, подбора и расстановки кадров, назначения конкретных исполнителей начинается этап исполнения программы КД АК.

### **4.5.1. Координация КД**

Это – функция руководства АК.

Все отделы и службы, участвующие в обеспечении КД, обязательно должны быть подчинены одному коммерческому директору.

Кроме координации деятельности отделов внутри коммерческой службы, должны осуществляться четкая координация с другими отделами и службами АК; координация КД АК с деятельностью посредников (агентов по продаже, транспортных фирм и т.д.)

#### ***4.5.2 Определение, анализ проблем, принятие решения***

Прежде чем принять решение по любой коммерческой проблеме, руководитель должен быть твердо уверен, что проблема действительно существует; затем он должен четко определить, в чем суть возникшей проблемы.

Процесс принятия решения состоит из нескольких этапов.

первая ступень – анализ ситуации и определение проблемы; необходимо иметь информацию во всей полноте;

вторая ступень – определение альтернативных путей, которые кажутся наиболее целесообразными в данных обстоятельствах.

Третья ступень – должны быть определены сопутствующие проблемы.

Они должны быть проанализированы, и в каждом случае должно быть принято решение. Такое промежуточное решение, принятое по каждой сопутствующей проблеме, окажет влияние на принятие основного решения.

Четвертая ступень – выбор наилучшего решения из рассматриваемых.

#### ***4.5.3 Анализ КД и оценка результатов работы АК***

Определяется, достигнуты ли намеченные цели, решены ли поставленные задачи и выполнены ли все планы.

Проводится по всем направлениям КД АК и по всем подразделениям.

### **4.6 Типы организационных структур управления авиатранспортным производством**

Мозговой центр АК – отделение маркетинга. Оно отвечает за разработку стратегии и тактики деятельности на рынке; проведение коммерческой политики; координацию работы всех служб АК и т.д.

В АК схематично можно выделить три основных типа организации маркетинга:

1) по функциям – АК выполняет перевозки одного вида (только международные, только грузовые и т.д.) и количество АЛ мало,

2) по виду перевозок – АК действует в нескольких секторах рынка (международные и внутренние перевозки, регулярные рейсы, чартер),

3) по регионам – при наличии большего количества АЛ в различных регионах.

Как правило, используется комбинация различных типов организации маркетинга.

## **5 КОММЕРЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА АК**

### **5.1 Понятие коммерческой политики**

КП выражается в выработке стратегии и тактики поведения АК в условиях конкурентной борьбы за привлечение коммерческой загрузки на рейсы.

Выбор эффективной КП в условиях РАП – исключительно важная и сложная задача, позволяющая «выжить» АК в условиях РАП. КП направлена на успешное освоение рынков АК.

Курс КП может охватывать: глобальные решения по всем рынкам АК / по конкретному рынку; всю КД в целом / отдельные ее составляющие.

КП должна базироваться на исследовании и прогнозировании РАП. Она должна быть: гибкой (периодически пересматриваться и изменяться в связи с изменением конъюнктуры рынка); достаточно стабильной и не меняться слишком часто и резко.

Проводить свою КП АК приходится в постоянно меняющихся условиях РАП, для которого в настоящее время характерны следующие тенденции (как в масштабах РФ, так и мировых масштабах):

- активное внедрение в большинстве стран дерегулирования и либерализации на АЛ;
- распространение новых принципов финансирования поставок ВС
- консолидация и интеграция АК;
- развитие АСБ;
- введение жестких ограничений по шуму;
- возрастание роли ИАТА.

Основные направления КП рассмотрены ниже.

### **5.2 Тарифная политика АК**

#### **5.2.1 Понятие тарифа**

*Тариф* – утвержденная в установленном порядке сумма, взимаемая авиаперевозчиком за перевозку пассажира в соответствии с применяемым классом обслуживания, от пункта отправления до пункта назначения по определенному маршруту.

Одно из важнейших направлений КП – выработка линии поведения в ценовой конкуренции, которая выражается в тарифной (ценовой) политике АК.

*Тарифная (ценовая) политика* – политика АК в области ценообразования и применения тарифов, направленная на привлечение коммерческой (платной) загрузки.

При расчете тарифов за основу принимается себестоимость перевозок. Уровень тарифов должен обеспечить рентабельность перевозок.

За себестоимость перевозки принимается стоимость ЕТП (1 пасс-км или 1 ткм), равная затратам на ее производство.

Для удобства расчетов установлена усредненная ЕТП – приведенный тоннокилометр (пр.ткм). Для приведения к единым тоннокилометрам вес одного пассажира вместе с нормативным багажом принимается равным 90 кг.

Средняя себестоимость перевозок 1 ткм или 1 пасс-км:

$$S_{CP} = (S_{Лч} \cdot T_{ч} + P_{АП} + P_{ГСМ}) / (Z_{э} \cdot K_{к} \cdot L),$$

где  $S_{Лч}$  – нормативная себестоимость летного часа (для каждого типа ВС), включает в себя все виды прямых производственных затрат (зарплату, текущий ремонт, амортизация и т.п.), руб/час;  $T_{ч}$  – летное время (налет часов), переменная величина, определяемая штурманским расчетом, час;  $P_{АП}$  – прямые расходы в АП и на воздушных трассах, руб.;  $P_{ГСМ}$  – расходы на ГСМ, определяется стоимостью 1 т топлива и потребным количеством топлива с учетом навигационного запаса на полет по данному маршруту, руб.;  $Z_{э}$  – экономическая загрузка рейса, нормативная величина, определяется для каждой АЛ по типам ВС, т;  $K_{к}$  – средний коэффициент коммерческой загрузки;  $L$  – расстояние от АП отправления до АП назначения, км.

В основу расчета тарифа кладется средняя стоимость ЕТП:

$$C_{cp} = S_{CP} \cdot K_{н},$$

где  $K_{н}$  – нормативный коэффициент прибыли.

При разработке тарифов устанавливается *тарифная ставка*, т.е. тариф, отнесенный к единице расстояния.

*По принципу построения* тарифы делятся на пропорциональные и дифференцированные.

*Пропорциональный* тариф – тарифная ставка не изменяется по расстоянию, величина тарифа определяется умножением тарифной ставки на расстояние полета.

*Дифференцированный* тариф – тарифная ставки изменяется в зависимости от расстояния (с увеличением расстояния уменьшается).

Внутренние тарифы могут быть как пропорциональными, так и дифференцированными.

Международные тарифы – только дифференцированные (тарифные ставки изменяются в зависимости от расстояния).

### 5.2.2 Виды тарифов

*По видам перевозок* тарифы делятся на пассажирские, грузовые, багажные.

На *ВВЛ* – рассчитываются и назначаются АК, доводятся до сведения ФАВТ и регистрируются в Центре расписаний и тарифов Центрального агентства воздушных сообщений.

На *МВЛ* – устанавливаются на двусторонней основе путем соглашений между АК, эксплуатирующими одну и ту же АЛ, и утверждаются на государственном уровне.

По одному и тому же маршруту осуществляют перевозки многие АК. Кроме того, тарифы, установленные между теми или иными пунктами, затрагивают интересы АК, выполняющих полеты на смежных АЛ.

Поэтому международные тарифы выходят за пределы двусторонних соглашений между АК и образуют сложную систему, включающую различные виды тарифов для перевозки между двумя пунктами и более.

*Опубликованные тарифы ИАТА* устанавливаются Международной Ассоциацией Авиаперевозчиков, защищают коммерческие интересы её участников. Опубликованы в справочниках Air Pussenger Tariff (АРТ) и Air Cargo Tariff (АСТ).

Являются базисными; не зависят от АК; публикуются в международных АСБ и тарифных справочниках. Используются при расчетах сложных маршрутов, где участвуют несколько перевозчиков.

Надзором за соблюдением международных авиационных тарифов и их регулированием занимается ИАТА.

В АРТ опубликованы все официальные международные пассажирские авиатарифы, а также правила, которые регулируют построение и применение тарифов, скидок, сборов и маршрутов перевозки.

В АСТ опубликованы все правила построения и применения грузовых тарифов на МВЛ. В разделе «Правила по странам» указаны особенности грузовых перевозок в каждой стране мира.

*Опубликованные тарифы АК* – тарифы, разработанные конкретной АК на конкретном направлении. Устанавливаются по согласованию с ИАТА, поэтому мало отличаются от них (разница – от 2 до 10 \$ США). Применяются при расчете маршрутов с участием нескольких АК. Расчет осуществляется в соответствии с определенными правилами. Величина зависит от расстояния между пунктами перелета, наличия остановок по маршруту, класса обслуживания, а также от того, осуществляется

перелет в один конец или в оба конца. В перевозке, выполняемой АК разных стран, при расчете тарифов используется нейтральная расчетная единица - NUC (Neutral Units of Construction).

*Конфиденциальные тарифы АК* – коммерческая тайна АК, нигде не публикуются и недоступны в международных АСБ. Предлагаются на простых маршрутах, выполняемых одной АК. Более дешёвы по сравнению с опубликованными, зависят от спроса и конкуренции на данном направлении. Особенностью является выполнение многих специальных условий применения, возможность приобретения билетов только в точке начала перевозки.

*Специальные предложения* (рекламные тарифы) – получили большое распространение в последнее время; основная цель – привлечение пассажиров на новые рейсы, сохранение конкурентоспособности на старом направлении, заполнение незагруженных рейсов в несезон.

На систему международных авиатарифов влияет такие факторы, как расстояние между пунктами; спрос на перевозки; тарифы, предлагаемые другими видами транспорта; наличие чартерных перевозок; несбалансированность авиаперевозок по направлениям; различные интересы перевозчиков, агентов, отправителей и пассажиров.

Эти факторы учитываются ИАТА при разработке системы международных авиатарифов. Система тарифов и правила их построения и применения разрабатываются АК – членами ИАТА на конференциях по воздушным перевозкам, которые проводятся, как правило, один раз в два года.

### **5.2.3 Пассажирские тарифы**

Пассажирский тариф – тариф за перевозку 1 пассажира между двумя пунктами.

1) *Нормальные* (1 класс, бизнес-класс, экономкласс) – не накладывают ограничений на перевозку: подлежат полному возврату, свободному изменению дат и маршрута, не имеют ограничений ни по датам, ни по срокам действия.

2) *Льготные* – переходный тип тарифов между нормальными и специальными: имеют минимальное и максимальное время пребывания в пункте назначения клиента. Билет, выписанный по этому тарифу, почти всегда подлежит полному возврату, позволяет изменять даты и маршрут перевозки.

3) *Специальные* (скидки часто составляют 40..60%) – самая обширная категория тарифов, которыми пользуется основная масса пассажиров. Применение ограничивается специальными условиями.

Если между 2 пунктами имеется опубликованный сквозной тариф, то перевозка должна осуществляться только по этому тарифу.

#### **5.2.4 Багажный тарифы**

Существует норма бесплатного провоза багажа, которая определяется классом обслуживания. Для первого класса – 30 кг, для экономического класса – 20 кг (для всех пассажиров, имеющих билет с оплатой не менее 50% тарифа). Багаж, перевозимый сверх нормы, подлежит оплате пассажиром.

Тариф за 1 кг определяется как 1% от применяемого на данном маршруте нормального тарифа первого класса в одном направлении независимо от класса, которым следует пассажир.

Существуют также *специальные багажные* тарифы на отдельные категории багажа (спортивное снаряжение, дипломатический багаж и др.).

#### **5.2.5 Грузовые тарифы**

Грузовой тариф – тариф за перевозку 1 кг груза между двумя пунктами.

На МВЛ разделяются на три вида:

- основные – нормальные (до 45 кг), количественные (более 45 кг), минимальный сбор;
- классовые;
- специальные.

1) *Основные тарифы* – стандартные тарифы, установленные для платы за провоз 1 кг груза от пункта отправления до пункта назначения. Наиболее распространены при перевозке всех видов груза, за исключением случаев, когда применяются льготные специальные и классовые тарифы.

*Нормальные тарифы* – базовые для определения скидок или доплат при образовании количественных, классовых и специальных тарифов. Преимущество – простота использования.

*Количественные тарифы* в основном применяются при эксплуатации ВС большой вместимости. Предусматривают скидку по дополнительным весовым категориям.

*Минимальный сбор* – минимальная оплата отправки груза, взимаемая за одну отправку в том случае, если плата за перевозку по нормальному грузовому тарифу окажется ниже минимального сбора.

Уровень минимального сбора на разных маршрутах отличается. Во многих случаях он равняется стоимости перевозки по нормальному тарифу груза весом 5 кг. Минимальный сбор указывается в тарифных справочниках с обозначением «М».

2) *Классовые тарифы* применяются для перевозки грузов *определенного* класса. Выражаются в определенном проценте к нормальному грузовому тарифу до 45 кг. Устанавливаются на виды груза, требующие особых условий для перевозки: живые животные; клетки для животных; ценный груз; человеческие останки в гробу; несопровождаемый багаж; печатная продукция и др.

Исчисляются на основе нормального сквозного тарифа до 45 кг, который умножается на соответствующую процентную надбавку, затем округленный результат умножается на вес отправки. Процентная надбавка зависит от класса груза и зоны перевозки и составляет от 150 до 300% от нормального грузового тарифа до 45 кг. За перевозку ценных грузов (золота, платины, драгоценных камней, банкнот, ценных бумаг и т.д.) взимается плата в размере 200% от нормального грузового тарифа до 45 кг для всех зон ассоциации.

3) *Специальные тарифы (корейты)* – льготные грузовые тарифы со скидкой. Применяются для перевозки *определенных* категорий грузов от/до определенных пунктов только в одном направлении.

Устанавливаются на такие категории грузов, которые не перевозились бы на ВТ при использовании обычных тарифов. Используются для привлечения дополнительных грузовых перевозок, которые без их применения были бы неосуществимы, а также для привлечения дополнительных категорий грузов.

Корейты публикуются вместе с основными грузовыми тарифами на «желтых страницах» справочника АСТ и имеют кодовые цифровые обозначения, определяющие характер груза.

Скидки бывают:

- официальные (утвержденные ИАТА),
- полуофициальные,
- неофициальные (за них ИАТА штрафует АК).

Скидки при использовании корейта различаются в зависимости от зоны применения. В Европе они составляют 40...70% от нормального тарифа до 45 кг, при североатлантических перевозках - до 90%.

Существуют сниженные тарифы на перевозки грузов в *специальных загрузочных устройствах*, например контейнерах.

Специальные грузовые тарифы согласовывается между АК, совместно эксплуатирующими АЛ. Предложения об установлении корейта направляются в комитет ИАТА по корейтам, который рассматривает эти предложения три раза в год. Их можно устанавливать в любое время года и на любой период, не дожидаясь решений конференции ИАТА, поэтому их применение способствует обеспечению дополнительной загрузки.

Применение скидок с грузовых тарифов также является одним из инструментов влияния на рынок.

Размер скидок зависит от следующих факторов:

- характер и ценность груза,
- потенциальные возможности спроса на перевозки,
- размер отдельных отправок,
- стоимость обработки,
- срок доставки.

Во внимание принимаются также провозная способность ВС, эксплуатируемых на данной АЛ, и ожидаемый поток грузов, который может иметь место в случае установления льготных тарифов.

### **5.2.6 Комиссионные**

Важное место в тарифной политике АК имеет политика по применению комиссионных за продажу перевозок, которые выплачиваются посредникам и агентам по продаже перевозок. Размер официальных комиссионных устанавливается ИАТА.

За продажу международных перевозок установлен стандартный размер комиссии – 7%.

Исключения:

- перевозки в пределах Европы – 7.5%;
- между США и Канадой – 5%;
- все чартерные перевозки – 5%.

За продажу грузовых перевозок:

- АК-генагентам – 7%,
- всем другим АК и агентам – 5%.

Широко применяется система сверхкомиссионных и бонусных вознаграждений. Их размер согласовывается в конфиденциальных соглашениях.

Службы маркетинга АК следят за состоянием мировых авиационных тарифов и выдают рекомендации по их применению коммерческим директорам и своим представительствам за границей. На основе

этих рекомендаций вырабатывается тарифная политика, направленная на обеспечение загрузки и рентабельности МВЛ.

Разрабатываются практические рекомендации по построению и применению всех видов пассажирских и грузовых авиатарифов, особенно специальных и льготных с целью увеличения загрузки на рейсах АК прежде всего во внесезонные периоды, когда наблюдается спад в перевозках.

### **5.3 Влияние государственных органов на коммерческую политику АК**

Исторически в авиаперевозках сложились две основные модели функционирования рынка: патерналистская и либеральная.

В рамках *патерналистской* модели национальная АК либо большинство крупнейших АК контролируется государством (Франция, Швейцария, Италия, практически все азиатские страны).

Национальная АК обладает преимуществами по сравнению с остальными АК: государственные дотации (на покрытие убытков, обновление СВП); монополия или так называемая дуополия с зарубежным перевозчиком на значительном числе АЛ, как правило, на более доходных МВЛ.

В рамках *либеральной* модели государство обеспечивает свободную конкуренцию на рынке. Оно не предоставляет особых преференций и не вмешивается в хозяйственную деятельность национального перевозчика и крупных АК. Государство не является основным собственником национальной АК.

*Либерализация* – ослабленная форма регулирования, т.е. государство оставляет за собой лишь некоторые функции управления.

Одной из важнейших характерных черт, определяющих облик мирового рынка воздушного транспорта, является тенденция к его дерегулированию.

*Дерегулирование* – отход государства от регулирования.

Этот процесс резко усилил конкурентную борьбу АК; стимулировал их к активному внедрению в практику своей деятельности концепции маркетинга.

Прежде чем перейти к характеристике дерегулирования, необходимо выяснить, что такое *регулирование* ВТ.

#### **5.3.1. Регулирование**

*Госрегулирование* – процесс проникновения государства в работу отрасли ВП и услуг в условиях рыночных отношений.

Две основные области, в которых проявляется госрегулирование: использование ВП; деятельность ВТ (перевозки и работы).

### ***Госрегулирование ИВП***

ИВП – деятельность, в процессе которой осуществляется перемещение в ВП различных объектов (ВС, ракет и др.), а также другая деятельность (строительство высотных сооружений, выбросы в атмосферу и т.п.), которая может представлять угрозу воздушному движению.

Госрегулирование ИВП осуществляют:

- Министерство обороны РФ (Управление по ИВП и УВД) – полное госрегулирование ИВП;

- ФАВТ РФ (Управление государственного регулирования организации воздушного движения) – госрегулирование деятельности по использованию части ВП, определенной для воздушных трасс, местных АЛ, районов авиационных работ, гражданских АП и АД.

Государство определяет правила ИВП, определяет приоритеты, организует ИВП, определяет структуру ВП, разрешает или запрещает ИВП.

*Приоритеты.* При возникновении потребности в ИВП одновременно несколькими ВС право предоставляется для:

- 1) отражение воздушного нападения, агрессии;
- 2) оказание помощи при чрезвычайной ситуации;
- 3) запуск, посадка, поиск космических аппаратов;
- 4) полеты в интересах обороны (учения, перебазирование военных);
- 5) регулярные ВП пассажиров;
- 6) полеты летательных аппаратов экспериментальной авиации;
- 7) регулярные перевозки грузов и почты;
- 8) нерегулярные перевозки;
- 9) учебные, спортивные мероприятия;
- 10) полеты в целях удовлетворения потребностей граждан.

*Структура ВП* включает в себя трассы воздушного движения; районы АД и аэроузлов; опасные зоны (районы полигонов, взрывных работ); запретные зоны и т.п.

### ***Госрегулирование деятельности ВТ (перевозки и работы).***

Причины, вызывающие необходимость госрегулирования:

- 1) обеспечение безопасности полетов;

2) обеспечение защиты интересов регулярных авиаперевозчиков – регулирование способствует ослаблению конкуренции между регулярными и чартерными АК (у последних более низкие тарифы) в периоды «пик»:

3) обеспечение защиты интересов авиапассажиров и грузоотправителей, т.к. в результате конкурентной борьбы происходит снижение тарифов, ведущие к снижению уровня сервиса;

4) учет общественных интересов (например, необходимость рейсов в труднодоступные районы страны или в слаборазвитые страны);

5) осуществление эксплуатации убыточных АЛ – государство вынуждает национальную АК обеспечивать перевозки на таких АЛ путем «перекрестного субсидирования», т.е. за счет перераспределения части получаемой прибыли от эксплуатации других АЛ в убыточные АЛ;

б) субсидирования отдельных национальных АК на МВЛ – регулирование дает возможность слабой АК удержаться на рынке, что способствует обеспечению платежного баланса страны и т.д.

Функции госрегулирования на ВТ: разрешение АК на выход на рынок и уход с него; контроль за видом услуг, предоставляемых АК (регулярные рейсы, чартеры и т.д.); ограничение провозной емкости и частоты полетов на АЛ; контроль за тарифами на авиаперевозки.

Регулирование перевозок на ВВЛ осуществляется министерством или специализированной государственной организацией.

На МВЛ регулирование осуществляется путем подписания двухсторонних и многосторонних соглашений правительственными органами и АК (рассмотрены выше).

Госрегулирование деятельности ВТ в РФ осуществляют ФАВТ, Росавианадзор и МАК.

### ***ФАВТ***

ФАВТ РФ – Центральный госорган, координирующий деятельность всех предприятий ГА РФ и организаций ВД и проводящий официальную политику в этой отрасли.

ФАВТ возглавляет директор, одновременно – председатель Комиссии РФ по делам ИКАО. В составе центрального аппарата ФАВТ имеются управления:

- поддержания ЛГ гражданских ВС;
- эксплуатационной инспекции;
- летных стандартов;
- аэропортовой деятельности;

- финансов, бухучета и отчетности;
- имущественных отношений, земельного фонда и правового обеспечения;
- госслужбы, кадров и документационного обеспечения;
- воздушных перевозок;
- транспортной безопасности.

### ***Росавианадзор***

В составе центрального аппарата *Росавианадзора* имеются управления:

- надзора за соблюдением летных стандартов, деятельностью АОН и сертификацией эксплуатантов ВТ;
- надзора за поддержанием ЛГ гражданских ВС;
- надзора за аэропортовой деятельностью и организацией ВП;
- надзора за обеспечением АБ, поисковым, аварийно-спасательным и противопожарным обеспечением полетов;
- надзора за обеспечением транспортной безопасности.

ФАВТ и Росавианадзор имеют по 16 региональных управлений:

- 1) Центральных районов (Московская обл., г. Люберцы)
- 2) Северо-Западное (Санкт-Петербург)
- 3) Архангельское (Архангельск)
- 4) Коми (Сыктывкар)
- 5) Южное (Ростов-на-Дону)
- 6) Уральское (Екатеринбург)
- 7) Приобское (Тюмень)
- 8) Западно-Сибирское (Новосибирск)
- 9) Восточно-Сибирское (Иркутск)
- 10) Красноярское (Красноярск)
- 11) Дальневосточное (Хабаровск)
- 12) Камчатское (Петропавловск-Камчатский)
- 13) Саха (Якутское) (Якутск)
- 14) Северо-Восточное (Магадан)
- 15) Приволжское (Самара)
- 16) Татарское (Казань)

### ***Межгосударственный авиационный комитет***

Указами президента РФ и постановлениями правительства МАКу переданы полномочия и ответственность федерального органа РФ в области сертификации АТ и ее производства; международных АП их оборудования; независимого расследования авиационных происшествий.

По остальным функциям в области ИВП, регулирования авиа-транспортной деятельности МАК наделен не исполнительными, а координирующими функциями.

Полномочия и ответственность МАК и ФАВТ, а также национальных органов государств-членов СНГ строго разграничены и не пересекаются.

МАК состоит из следующих Комиссий:

- по сертификации и авиационным правилам (Авиарегистр МАК);
- по сертификации АД и оборудования;
- по ВТ;
- по расследованию авиационных происшествий на ВТ;
- по ИВП и УВД.

### **5.3.2 Основные направления госрегулирования**

#### ***Разработка законодательства***

ФАВТ разрабатывает:

- проекты федеральных законов и правовых актов, регламентирующих деятельность ГА;
- прогнозы и программы развития ГА, а также механизмы их реализации;
- утверждает федеральные авиационные правила, стандарты, правила сертификации и лицензирования деятельности в ГА.

#### ***Поддержание ЕС ОрВД***

ЕС ОрВД РФ предназначена для обеспечения безопасного, экономичного, регулярного ВД и другой деятельности по ИВП РФ в интересах граждан, экономики, обороны и безопасности государства, а также обслуживания ВД (управления полетами) над открытым морем, где ответственность за ОрВД возложена на РФ международными договорами РФ.

ЕС ОрВД организационно состоит из формируемых Правительством РФ, МО РФ и ФАВТ РФ соответствующих военных и гражданских органов.

Координирующий орган ЕС ОрВД – Межведомственная комиссия по ИВП РФ.

Финансирование содержания и развития ЕС осуществляется:

- военных органов – за счет средств бюджета, выделяемых МО РФ;
- гражданских органов – за счет средств, уплачиваемых пользователями за АНО, средств бюджетов субъектов РФ, средств федерального бюджета, выделяемых ФАВТ, кредитов банков.

Около 20% всех средств, заработанных ЕС ОрВД, идет на ее развитие.

Работы по организации структуры ВП и УВД в смежных районах сопредельных государств СНГ организует МАК.

### ***Открытие участков ВП для международных полетов.***

ФАВТ разрабатывает и вводит в действие воздушные трассы и другие элементы структуры ВП. Взимание платы с иностранных ВС за пролет над своей территорией – общепризнанная норма международного права, регулируемая тарифами, применяемыми во всем мире. Ежегодно зарубежные АК выплачивают РФ около 300 млн дол.

Зарубежные АК заинтересованы в открытии новых маршрутов, проходящих над территорией РФ, т.к. это приводит к существенной экономии топлива и полетного времени.

РФ обладает уникальным ВП для прокладки наиболее экономичных воздушных трасс – РФ находится на пересечении основных воздушных путей.

ФАВТ проводит работу с АК мира, с руководством ИКАО на предмет исследования самых коротких маршрутов, которые проходят через ее территорию.

Другая причина заинтересованности мировых АК в создании новых экономичных трасс над РФ – появление суперлайнеров (500.600 пассажиров). Их пролет по маршруту из-за увеличения взлетного веса оплачивается по высокому тарифу, заставляющему перевозчиков искать более короткие воздушные пути.

Использование трансполярных маршрутов может принести РФ за аэронавигационные сборы около 70 млн дол (по оценкам ИАТА).

ФАВТ на основании распоряжения правительства открывает новые участки для международных полетов

### ***Выдача разрешений АК на выполнение полетов по воздушным трассам***

АК РФ и зарубежные АК подают заявки в ФАВТ на выполнение рейсов по различным маршрутам. ФАВТ следит за соблюдением интересов РФ.

### ***Координация авиатранспортной деятельности***

ФАВТ:

- проводит антимонопольные мероприятия и мероприятия по развитию конкуренции;
- проводит статистические наблюдения на ВТ;

- осуществляет анализ социально-экономического и научно-технического развития ГА;

- разрабатывает квалификационные требования для авиаспециалистов.

- согласовывает с госорганами ГА других государств маршруты и частоту полетов, квоты международных ВП и условия их выполнения, согласовывает и утверждает АП и АНО сборы, взимаемые с иностранных АК.

МАК осуществляет:

- принятие согласованной тарифной политики;

- упрощение пограничных и таможенных процедур;

- выработка механизмов антимонопольного и антидемпингового регулирования в области авиатранспортных услуг;

- принятие согласованной тарифной политики;

- упрощение пограничных и таможенных процедур.

### ***Управление предприятиями ГА***

ФАВТ:

- создает, реорганизует и ликвидирует госучреждения ГА;

- участвует в процессах акционирования и приватизации госсобственности;

- подготавливает предложения по открытию АП для международных полетов;

- представляет интересы государства в акционерных обществах с долей государственного капитала (назначает руководителей государственных унитарных АТП, заключает, изменяет и расторгает контракты с ними).

- устанавливает для всех предприятий ГА перечни и формы обязательных донесений;

- управляет ВУЗАми и СУЗАми.

### ***Регулирование тарифов, сборов, цен на авиатопливо***

Основные усилия ФАВТ направлены на снижение тарифов.

Схема утверждения сбора и тарифа за наземное обслуживание аэропортами федерального значения:

а) АП рассчитывает и обосновывает величину сбора и тарифа за наземное обслуживание;

б) Расчет и обоснование передаются на согласование в ФАВТ;

в) Согласованные цены передаются на утверждение в Федеральная служба по регулированию естественных монополий на транспорте;

г) Цены регистрируются в Центре расписаний и тарифов ГАВС.

В региональных АП цены утверждает ФАВТ.

Принимаемые меры приводят к некоторому снижению затрат АК и, следовательно, снижению тарифов на перевозки.

### ***Контроль за авиационной безопасностью***

Росавинадзор осуществляет госнадзор за обеспечением безопасности полетов в ГА, организует и контролирует поисковое и аварийно-спасательное обеспечение полетов.

При возникновении чрезвычайных ситуаций создаются комиссии по их ликвидации, осуществляется расследование авиационных происшествий на территории РФ и других государств,

МАК, в основном, занимается расследованиями происшествий с ВС стран СНГ за рубежом и зарубежными ВС в СНГ, что полностью соответствует рекомендациям ИКАО.

Основной принцип системы расследования МАК – независимость от национальной администрации, в ведении которой находятся вопросы ЛГ, летной эксплуатации, лицензирования, УВД и эксплуатации АП.

### ***Контроль за соблюдением экологических норм***

Правительства стран ЕС приняли новые положения, регламентирующие вопросы уровня шумов ВС ГА. Они предусматривают запрет полетов над Европой ВС старого типа, которые, несмотря на имеющиеся шумопонижающие устройства, тем не менее, достаточно шумны. Эти меры вызваны тем, что большинство АП в странах-членах ЕС расположены в жилых районах, и поэтому ВС вносят для окружающего населения слишком много дискомфорта. Новые положения касаются практически всего старого парка ВС ГА.

### ***Обязательные сертификация и аттестация***

В РФ функционирует свыше 200 АК, 500 АП (более 60 федерального значения), более 30 предприятий по использованию ВП и УВД, 13 авиаремзаводов и 4 НИИ. Они – объекты госрегулирования со стороны ФАВТ и его территориальных органов.

Осуществляется с помощью выдачи лицензии на все виды деятельности ГА и сертификации.

Обязательной сертификации подлежат (Воздушный кодекс): разработчики и изготовители АТ; авиапредприятия и индивидуальные предприниматели, осуществляющие ВП; предприятия, осуществляющие ТО и ремонт АТ; АД и АП; образовательные учреждения, осуществляющие подготовку специалистов соответствующих направлений; ВС, авиадвигатели, бортовое, наземное оборудование.

Сертификация предусматривает проведение различного рода экспертиз и испытаний. В результате должно быть подтверждено соответствие АТ различного рода нормам.

Обязательной аттестации подлежит авиационный персонал.

Сертификацией и аттестацией занимаются МАК (в СНГ и РФ) и ФАВТ (в РФ).

МАК создал

- новую нормативную базу сертификации, состоящую из Авиационных правил (АП), гармонизированных с аналогичными правилами США (FAR) и Западной Европы (JAR).

- технические требования к конструкции, прочности, летным качествам, двигателям, системам, авионике, шуму на местности и другим характеристикам ВС, гармонизировал эту базу с европейскими и американскими стандартами и тем самым вывел отечественные требования к ЛГ на мировой уровень.

Разработанные МАК требования и процедуры сертификации введены в действие в РФ и государствах СНГ в качестве единых федеральных и национальных авиационных правил соответственно.

МАК занимается сертификацией ВС зарубежного производства, предназначенных для эксплуатации в России, и Российской авиатехники, предназначенной для поставок за границу.

Они проходят летные испытания по программам, разработанным авиационным Сертификационным центром (ГосНИИ ГА). МАК не выдает Сертификаты тем ВС, которые не соответствуют отечественным нормам и не адаптированы к условиям эксплуатации в РФ.

МАК сертифицировал АД государств-участников СНГ (в том числе в РФ – более 40), аэродромное оборудование отечественного производства.

### ***Лицензирование деятельности в области авиации***

Обязательному лицензированию подлежат (Воздушный кодекс):

- деятельность по осуществлению и обеспечению ВП (внутренних и международных) пассажиров, багажа, грузов и почты;
- деятельность по обслуживанию ВД, а также по обслуживанию ВС, пассажиров, багажа, грузов и почты на АД и в АП;
- авиационные работы;
- подготовка специалистов соответствующего профиля;
- деятельность по осуществлению контроля за техническим состоянием и безопасностью эксплуатации ВС и т.д.

Выдача лицензии при отсутствии сертификата запрещается. Лицензированием в РФ занимается ФАВТ.

В настоящее время вводятся дополнительные требования, соответствующие современным международным стандартам. Предусматривают наличие системы качества в авиапредприятиях; обязательное наличие производственной базы для поддержания ЛГ ВС.

Лицензионная комиссия ФАВТ рассматривает вопросы выдачи, приостановления действия, аннулирования лицензий на право выполнения перевозочной и АП деятельности.

#### ***Организация и координация деятельности НИ и проектных организаций ГА***

ФАВТ финансирует проведения проектных и НИР по ГА за счет средств бюджета и иных источников.

#### ***Координация вопросов ИВП и УВД***

МАК осуществляет координацию деятельности национальных органов ОВД государств СНГ в вопросах совершенствования порядка ИВП и УВД; выработку согласованной политики стран СНГ в вопросах международных воздушных сообщений; проведение работ по организации структуры ВП и УВД в смежных районах сопредельных государств СНГ

#### ***Государственная поддержка АК при обновлении парка авиатехники и оборудования***

Правительство оказывает финансовую помощь АК для обновления парка ВС. Делается это достаточно редко и в незначительных размерах.

### ***5.3.3 Дерегулирование***

#### ***Дерегулирование авиаиндустрии в США***

В середине 1930-х гг. во время Великой Депрессии в США правительство начало всестороннее экономическое регулирование монополий (банков, железных дорог, междугородних автобусных перевозок, авиации, ипотеки и др.). Одна из главных целей государства – ограничение конкуренции или даже ее исключение.

Причина – неограниченная конкуренция ведет к снижению тарифов (зачастую даже ниже себестоимости), что приводит к невозможности нормального и безопасного функционирования.

В 1938 г. был создан САВ/Civil Aeronautics Board (Совет по ГА) – государственный федеральный орган по регулированию ГА, занимавшийся этим до 1978 г.

САВ осуществлял следующие функции.

- определение маршрутов АЛ и расписаний;
- закрепление АЛ за АК;
- регулирование тарифов на каждой АЛ;
- сертификация вхождения перевозчиков на рынок;
- продвижение или запрет конкуренции АК на новых рынках;
- регулирование монополизации рынка, чтобы ни одна АК не доминировала;
- ограничения по банкротству АК и их слиянию;
- субсидирование убыточных маршрутов;
- регулирование качества обслуживания пассажиров.

Госрегулирование было способом обеспечения эффективной работы ГА в интересах населения страны, хотя и ценой подрыва свободного рынка. Объем перевозок постоянно рос и в 1969 г. превысил 175 млн. пассажиров.

Невозможность влиять на маршруты и тарифы заставляла разные АК конкурировать в основном за счет уровня обслуживания. Предлагая щедрые условия полетов пассажирам и увеличивая затраты на рекламу, АК уменьшали прибыль.

В результате кризиса цен на топливо в 1970-х гг., крупные АК договорились коллективно снизить уровень обслуживания на основных маршрутах. САВ одобрял это в 1971-75 гг. для компенсации подорожания топлива на 25%.

Анализ системы регулирования САВ Подкомитетом Конгресса США (1975 г.) показал:

- 1) тарифы значительно выше, чем должны быть;
- 2) ресурсы (ВС) используются не рационально;
- 3) не учитываются пожелания пассажиров о сочетании тарифов и уровня сервиса;
- 4) САВ сдерживает эффективность АК, не дает снижать цены и не стимулирует прибыльность АК.

Было признано, что сильное регулирование сделало ГА неэффективной.

В 1977 г. были сняты ограничения по грузовым перевозкам. САВ стало выдавать разрешения «пригодным, желающим, и способным» АК работать на любом внутреннем маршруте и перевозить любые грузы.

В 1978 г. был принят закон о дерегулировании. Принцип свободной рыночной конкуренции стал применяться не только к грузовым,

но и к пассажирским перевозкам. Предусматривалось постепенное (в течение четырех лет) полное устранение ограничений на внутренние маршруты, объемы перевозок, частоту полетов, расписание, тарифы, услуги ВТ.

Закон направлен на ослабление правил, регламентирующих деятельность АК. Предпосылками к его изданию стало появление широкофюзеляжных самолетов; повышение цен на нефть в результате арабского нефтяного эмбарго 1973 г., экономический спад, приведший к снижению объемов перевозок.

Закон позволил американским АК уходить с нерентабельных АЛ, осваивать новые рынки, снял ограничения по объемам перевозок, частоте полетов, коммерческим правам.

70% тарифов снизилось, что стимулировало спрос, загрузка ВС увеличилась, прибыль стала максимальной в истории ГА, пока в 1980 г. не произошла очередная рецессия в экономике.

Конгресс определил сроки полного прекращения деятельности САВ – конец 1984 г., то есть переход на дерегулирование занял 6 лет плюс 3 года подготовки.

В 1985 г. Управление ГА было расформировано, некоторые его функции управления были переданы Министерству транспорта США (DOT).

### ***Направления госрегулирования в условиях дерегулирования***

#### ***1) Международные вопросы***

Международные воздушные перевозки подчиняются правилам, которые устанавливаются двусторонними соглашениями между государствами (п.2.3).

Двусторонние переговоры со стороны США ведутся Государственным департаментом с участием Министерства транспорта. Когда США получают коммерческие права, Министерство транспорта решает, какие американские АК получают эти права. В случае, когда несколько АК заинтересованы в новом маршруте, в административном суде проводятся слушания, на которых каждая из АК излагает, почему она считает себя наиболее подходящей. Суд рекомендует ту или иную АК Министерству транспорта, которое принимает заключительное решение.

#### ***2) Слияние компаний***

Министерство транспорта США принимает решение о возможности слияния АК в соответствии с антимонопольным законодательством. Слияние не должно негативно отразиться как на потребителях,

так и на сотрудниках АК. Оно не должно приводить к ухудшению обслуживания и снижению конкуренции. Слияние должно выполняться с учетом стажа сотрудников обеих АК, что особенно важно для летных экипажей, получающих жалование с учетом стажа работы в данной АК.

### *3) Необходимое Воздушное Обслуживание*

После введения дерегулирования часть перевозчиков перестала выполнять рейсы в отдаленные и малые населенные пункты из-за слабой загрузки ВС. Была принята Программа Необходимого Воздушного Обслуживания, которая обеспечила субсидии перевозчикам, желающим предоставлять услуги, в результате которых они могут понести потери.

### *4) Безопасность*

Правительство посредством Федерального управления авиации (FAA), подразделения DOT, продолжает регулировать авиакомпании во всех вопросах, касающихся безопасности.

## ***Результаты дерегулирования в США***

### *1) Создание системы хабов*

Хабы – аэропорты, расположенные в стратегически важных местах, используемые как пункты трансфера для пассажиров, путешествующих от одного населенного пункта до другого в регионе, окружающем Хаб. Представляют собой также пункты сбора для пассажиров, путешествующих в/из данного региона из/в другие части страны или за границу. Хабы до 1978 г. были распространены очень слабо.

### *Достоинства системы хабов:*

а) удобство для пассажиров. АК намечают «волны» рейсов в/из хабов несколько раз в день. Каждая волна означает прибытие множества рейсов в течение малого интервала времени для того, чтобы трансферные пассажиры этих рейсов могли, не ожидая долго в аэропорту (не более одного часа), пересесть на рейс, следующий к их пункту назначения.

б) возможность авиакомпаниям, не увеличивая парка ВС, охватить рейсами гораздо большую территорию, по сравнению с прямым обслуживанием. Базирование ВС в одном АП и прямые полеты из него в N пунктов позволяют связать матрицу  $N(N-1)/2$  пунктов.

в) увеличение коэффициента занятости кресел на рейсах в/от небольших городов, что приводит к снижению эксплуатационных расходов на одного пассажира и позволяет снизить тарифы.

### *Недостатки системы хабов:*

а) требуется большое количество персонала для наземного обслуживания багажа, пассажиров и др.;

б) неравномерность ВД, вследствие чего требуется большое количество дополнительного обслуживающего персонала в течение кратких интервалов времени («волн»), между «волнами» этот персонал остается незагруженным – неэффективность, которая может увеличивать затраты на единицу.

Эти недостатки привели к тому, что к 1993 г. некоторые крупные АК сократили ее использование и увеличили прямое обслуживание. Большинство главных АК, тем не менее, продолжает поддерживать систему хабов, с хабами в нескольких ключевых пунктах США.

### *2) Рост числа авиакомпаний*

В 1978 г. имелось 36 АК, имеющих право на выполнение перевозок с использованием больших ВС (самолеты, вмещающие не менее 61 пассажира). К 1984 г. количество таких перевозчиков увеличилось до 123. Их число снизилось в конце 1980-ых, поскольку более слабые АК вышли из бизнеса или были поглощены более сильными АК.

К 1993 г. число снова возросло, поскольку начали появляться новые АК, которые смогли правильно определить рыночную стратегию. Эти АК предлагают прямое, дешевое, упрощенное обслуживание.

### *3) Рост конкуренции*

Появление новых АК и быстрый захват новых секторов рынка многими из существующих АК привело к росту конкуренции. В 1988 г. 90% пассажиров имели выбор АК по сравнению с 65% в 1978 г.

### *4) Снижение тарифов, формирование системы скидок*

Увеличение конкуренции привело к снижению тарифов и широкому распространению скидок. Тарифы стали настолько низкими, что автобусному и ЖТ стало трудно конкурировать с ВТ. Более 90% воздушных путешествий выполняются со скидками, составляющими в среднем две трети от полного тарифа.

### *5) Рост объемов перевозок*

К росту привели увеличение конкуренции, введение системы скидок, рост доступности полетов.

В 1977 г., последнем году регулирования ВП, американские АК перевезли 240 миллионов пассажиров; в 1993 г. – 490 миллионов.

### *б) Система поощрений клиентов*

Дерегулирование привело к внедрению ряда новшеств в маркетинге: предоставление бесплатных услуг на земле и в воздухе, увеличение нормы бесплатного провоза багажа, бесплатное предоставление гостиницы и т.д.

Появились системы поощрений для часто летающих пассажиров: если пассажир налетал на рейсах АК 90 тыс.км, ему предоставляется один билет экономкласса, если 120 тыс.км – 2 билета. Имеется возможность «обмена» миль на различные услуги и товары.

#### *7) Компьютерное резервирование*

Началось интенсивное расширение и внедрение компьютерных систем резервирования. В условиях дерегулирования изменение тарифов, скидок происходит значительно быстрее и динамичнее, чем в условиях госрегулирования. АСБ позволяют оперативно обрабатывать быстро меняющуюся информацию о тарифах, взаиморасчетах и т.д.

Несколько главных АК создали свои собственные АСБ, позже эти АСБ были объединены в мировую сеть, к которой получили возможность подключаться мелкие авиакомпании.

#### *8) Взаимное признание перевозочной документации и совместное использование кодов*

*Интерлайн* – система соглашений, при которой две авиакомпании признают перевозочную документацию друг друга. АК начинают продавать билеты как на свои рейсы, так и на рейсы партнера.

*Совместное использование кодов* позволяет малым АК использовать двухбуквенный код, используемый для идентификации их больших партнеров в АСБ. Предусматривается координация расписания полетов партнеров для удобства трансферных пассажиров. Расписание разрабатывается таким образом, чтобы рейсы региональной АК доставляли пассажиров в хаб к рейсам большой АК. Партнеры согласуют тарифы, скидки, используют общую систему поощрений. Соглашения разрешают малым АК маркировать и красить свои ВС в соответствии с маркировкой и фирменными цветами их крупного партнера.

Все главные АК имеют код-шеринговые соглашения с региональными перевозчиками, в большинстве случаев в пределах несколько регионов. Код-шеринг также распространился на международных маршрутах.

Код-шеринг отличается от интерлайна, тем, что в последнем случае расписания полетов не обязательно скоординированы, каждая АК использует свой собственный код в АСБ, системы поощрений не скоординированы. Рейсы каждого перевозчика в АСБ указываются независимо от другого.

#### *9) Срочная доставка документов, малых и ценных грузов*

Возникли АК, специализирующиеся на этих перевозках. Например, американская DHL, специализирующаяся на предоставлении услуг авиа-экспресс-доставки, занимает 55% российского рынка перевозок курьерских грузов. DHL работает в 227 странах мира, при этом ее услугами пользуются около 3 млн клиентов.

США остаются примером так называемой смешанной модели, которая сегодня применяется и в РФ.

Пример США по снижению вмешательства государства в деятельность ГА распространился на многие страны мира.

Борьба АК за рынок приводит к их постоянному укрупнению и слиянию, монополизации рынка. Этот принцип был распространен на европейские АК и были созданы 3 мировых Альянса: *StarAlliance* (27 членов, 604 млн пассажиров, 1160 пунктов полетов, основатели: United Airlines, USAir, Lufthansa); *SkyTeam* (14 членов, 474 млн пассажиров, 916 пунктов полетов, основатели: Delta, Air France, присоединился Аэрофлот); *Oneworld* (12 членов, 335 млн пассажиров, 871 пунктов полетов, основатели AA, British Airways, присоединилась S7).

Для попадания новой АК в альянс ей нужно привнести максимальное число новых пунктов обслуживания на внутреннем РАП, которые не охвачены другими членами альянса.

В Европе были сделаны шаги по дерегулированию начиная с 1987 г. АК получили право устанавливать пониженные тарифы (60% от тарифа эконом-класса), глубоко пониженные (65.45%), особо пониженные (с дальнейшей скидкой до 10%).

В 1992 г. в странах ЕС был введен режим «открытого неба» (open skies), который еще более либерализовал деятельность АК. В настоящее время режим «открытого неба» распространяется на все большее количество государств. В 1997 г. США заключили соглашения типа «открытое небо» с 15 странами, общее число соглашений достигло 28. В настоящее время этот режим распространяется на треть всех пассажирских перевозок между США и другими государствами.

В 1990 г. вступил в действие закон о дерегулировании в Австралии. На Филиппинах политика «одной АК» заменена политикой «на конкуренцию» в воздухе. Серьезные изменения по пути дерегулирования произошли в КНР. Политику «открытого неба» объявили Таиланд, Сингапур и Малайзия.

Процесс дерегулирования (в различных формах) приобрел глобальный характер. Эта политика привела к возможности успешной деятельности новых, небольших АК, которые смогли правильно определить рыночную стратегию.

## **5.4 Политика по использованию и модернизации парка ВС**

Существуют три направления такой политики: покупка у производителя; аренда; лизинг

### **5.4.1 Покупка у производителя**

До 1991-92 гг. существовал госзаказ на АТ: государство заказывало у Министерства авиационной промышленности 100% ВС, оплачивало их, передавало в Министерство гражданской авиации, оно распределяло ее по авиатранспортным предприятиям, прибыль от перевозок возвращалась в бюджет.

В настоящее время госзаказа не существует. Государство не поддерживает АК, а большинство из них не в силах закупать новую АТ.

Приобретать их могут самые благополучные АК, поддерживаемые государством («Аэрофлот») за счет средств АК и за счет предоставляемых кредитов.

Большинство АК не в состоянии менять парк ВС и шансов выжить в жесткой конкуренции у них мало.

### **5.4.2 Аренда**

Иногда используется аренда ВС одной АК у другой.

### **5.4.3 Лизинг**

Получил широкое распространение. Для большинства АК лизинг – единственный путь обновления парка ВС.

Лизинг – финансовый механизм, при котором одна сторона (ЛД) сдает в аренду другой стороне (ЛП) определенное имущество за определенную плату, приобретенное у третьей стороны (поставщика).

Лизинг широко используется в самых разных отраслях промышленности, транспорта и т.п.:

- дает возможность ЛП расширить производство (новое ВС) без крупных единовременных затрат, а ЛД – прибыль за счет платежей по лизингу (проценты за аренду);

- оборудование, полученное по лизингу, облагается меньшими налогами, чем приобретенное у изготовителя.

За рубежом в лизинг берут недвижимость (магазины, промышленные здания, офисы), автомобили, промышленное оборудование, ПК, оргтехнику. По ВС объем лизинговых операций вырос до 10% всего лизингового рынка.

Крупнейшая в мире лизинговая компания по авиализингу - Дженерал Электрик Капитал Авиэйшен Сервис (GECAS). В РФ существует несколько лизинговых компаний, крупнейшая из которых ИФК.

Авиализинг может быть «сухой» (только ВС) и «мокрый» (ВС вместе с экипажем).

По продолжительности лизинг может быть долгосрочным (более трех лет); среднесрочным (1.5...3 года); краткосрочный (...1.5 лет).

Основные типы лизинга: оперативный (операционный, эксплуатационный); финансовый; возвратный.

*Оперативный лизинг.* ЛД сдает имущество в аренду ЛП.

Срок лизинга, как правило, мал; суммарные платежи составляют небольшую долю от полной стоимости имущества. Предмет лизинга может сдаваться несколько раз в течение срока ресурса.

*Финансовый лизинг.* ЛД по поручению ЛП приобретает имущество у поставщика и передает его в аренду ЛП на длительный срок. В течение его ЛП полностью компенсирует стоимость имущества. По окончании данного срока имущество, как правило, переходит в собственность ЛП.

*Возвратный лизинг.* ЛП приобретает имущество у поставщика. Затем, когда нужны средства, продает его имущество, и тут же берет его в лизинг. ЛП сохраняет деньги и получает имущество. Возвратный лизинг – разновидность финансового.

Многие АК сначала берут ВС в оперативный краткосрочный лизинг, проверяют его в эксплуатации, приобретают такое ВС или берут его в финансовый лизинг.

Расходы АК при лизинге ВС.

1. Ставка лизинга – фиксированная сумма за календарный месяц, не зависящая от реального налета за этот период ( $\approx 1\%$  стоимости ВС для «сухого» лизинга, для «мокрого» – еще расходы на зарплату,  $12\%$  в год).

2. Гарантийный депозит – сумма, вносимая ЛП при заключении сделки. При оперативном лизинге – трехмесячная ставка лизинга, которая возвращается ЛП; при финансовом лизинге –  $10..15\%$  стоимости ВС.

3. Страховка – ЛП страхует ВС в согласованной с ЛД страховой компании на весь срок лизинга на полную стоимость плюс  $10\%$  на покрытие расходов, связанных с получением страховки.

4. Расходы на переподготовку летного, технического, обслуживающего персонала (три экипажа на одно ВС).

5. Таможенные пошлины и налоги.

6. Ставка лизингового кредита: лизинг – это своего рода кредит. Большинство лизинговых компаний не располагают собственными средствами для приобретения АТ у производителя. Они берут кредит у банка. Гарантом может выступать государство. Банки (особенно западные), неохотно предоставляют деньги, т.к. государство РФ гарантирует возврат только 80%

*Основные функции лизинговой компании:*

- независимый анализ состояния рынка ВП;
- совместная с АК деятельность по оценке состояния ВС и других объектов (силовых установок, оборудования и т.п.) АТ, по прогнозированию списания устаревающей и поставок новой АТ;
- выполнение расчетов по оценке физического износа и определению стоимости обрабатываемой ресурсу и новой АТ;
- участие в разработке требований, предъявляемых к новой АТ, в вопросах летно-технических характеристик и технико-экономических показателей, в формировании гарантийных обязательств на поставляемую АТ;
- разработка в интересах авиаперевозчиков (или вместе с ними) проектов формирования единой технической политики при эксплуатации авиатехники, центров по ТОиР ВС;
- разработка инвестиционных проектов по поставкам новой АТ;
- представление и защита интересов авиаперевозчиков (по согласованию) в работе с разработчиками, изготовителями и поставщиками (ЛД) АТ и в других случаях;
- другие функции, исполнение или решение которых потребуется по мере внедрения и освоения новой АТ.

## **5.5 Другие направления КП**

### **5.5.1 Политика по работе с агентами**

Агенты – предприятия и фирмы, которым АК поручает продажу своих перевозок за определенные комиссионные.

Политика заключается в следующем.

1) Правильный подбор агентов; нужно назначать агентов в тех регионах и государствах, где есть потребности в перевозках. При этом необходимо проверять их политическую и коммерческую репутацию. Наиболее надежным в финансовом отношении является назначение агентов, официально проверенных и утвержденных ИАТА.

2) Постоянное расширение сети агентов. У крупных зарубежных АК – по 300..400 агентов в различных странах мира.

3) Контроль за деятельностью и отчетностью агентов, чтобы избежать появления задолженностей.

4) Отказ от услуг агентов, не проявляющих активность или нарушающих соглашение.

### ***5.5.2 Политика по работе с собственными представительствами***

Суть политики близка к политике по работе с агентами. Состоит в правильном выборе регионов, в постоянном расширении сети агентов, в ликвидации агентств, не приносящих необходимый доход и т.д.

### ***5.5.3 Политика по коммерческому сотрудничеству с АК***

В условиях свободной конкуренции сотрудничество имеет различные направления. Прежде всего – взаимное предоставление коммерческой загрузки на рейсы партнеров в пунктах отправления или пунктах назначения при стыковке рейсов с выплатой вознаграждений.

Необходимо избегать положения, ставящего АК в неравноправные условия с партнерами; тщательно анализировать условия каждого соглашения и добиваться их пересмотра или изменения в случае, когда оно становится недостаточно эффективным для АК.

### ***5.5.4 Политика в отношении развития грузовых перевозок***

Направлена на использование свободных объемов (провозных мощностей) на пассажирских ВС в качестве дозагрузки рейсов до предельной коммерческой загрузки; развитие грузовых перевозок «от двери до двери» – эта форма обслуживания привлекательна как для грузоотправителей, так и для грузополучателей, однако требует дополнительных организационных усилий от АК.

### ***5.5.5 Политика в отношении контроля собственных расходов***

Наибольший вес в расходах АК имеет затраты на топливо и заработную плату. Пути их снижения:

для топлива – использовать ВС с высокой топливной эффективностью, там где оно дешево – покупать на местных рынках, там где дорого – отправлять туда свои танкеры («Аэрофлот» имеет база в Шенноне);

для заработной платы – уменьшение окладов, премий, выплат; повышение производительности труда (уменьшение количества членов экипажей, увеличение среднемесячного налета, совмещение профессий и т.д.)

### ***5.5.6 Политика по использованию коммерческих прав 5СВ***

Перевозки по 5СВ дают возможность полнее использовать коммерческую грузоподъемность ВС при посадке в промежуточных пунктах маршрутов.

Большинство АК всеми мерами стремятся получить право перевозок по 5СВ. С этой целью проводят большую работу как при подписании соглашений, так и при эксплуатации АЛ, принимая все меры, вплоть до выплаты компенсации национальным АК за предоставленные права перевозки.

Большое значение имеют перевозки по 6СВ (из пунктов Западной Европы через Москву в Токио). Эти АЛ дают значительные валютные поступления. Для этих АЛ могут использоваться возможности «стоп-овера» в Москве для транзитных пассажиров этих АЛ. Для привлечения пассажиров на рейсы организуется экскурсионное и туристическое обслуживание пассажиров в городе стоп-овера.

### ***5.5.7 Политика в области планирования перевозок***

Основывается на соотношении регулярных и чартерных рейсов. Чартерные рейсы должны дополнять регулярные и направляться в пункты, куда не выполняются регулярные рейсы. В порядке дозагрузки регулярных рейсов практикуется совмещение чартерных перевозок на регулярных рейсах на блок-чартерной основе (п.6.2.2)

## 6 ОРГАНИЗАЦИЯ АВИАЧАРТЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК

### 6.1 Понятие о чартерных перевозках

Перевозка дополнительными рейсами производится по тем же тарифам, что регулярными рейсами; на этих дополнительных рейсах перевозятся те же самые категории пассажиров и грузов. Они выполняются дополнительно к регулярным по существующим АЛ.

При выполнении регулярного или дополнительного рейса количество договоров перевозки равно количеству пассажиров и грузоотправителей. Общий доход зависит от количества проданных отдельных перевозок; то же относится к грузам и почте.

Чартерная перевозка – *нерегулярная* воздушная перевозка, выполняемая в соответствии с договором чартера, на специально зафрахтованных ВС (английского charter – «фрахтовать», «брать напрокат»).

При организации чартерных рейсов не заключается договоры отдельной перевозки в отношении каждого пассажира. Заказчик заключает договор на использование всей вместимости ВС (оптом) на определенных условиях оплаты и на определенном участке перевозки.

Заказчик может использовать вместимость ВС по своему усмотрению: загрузить его полным количеством пассажиров, которые могут быть перевезены на данном типе ВС, но может перевезти и меньшее количество; общая стоимость перевозки не изменится.

Особенность чартерных перевозок: тарифы ниже, чем на регулярных рейсах, в менее удобное для пассажиров и клиентуры время. Экономическая эффективность достигается за счет максимальной коммерческой загрузки фрахтуемых ВС (не менее 85-90%), более низкого качества обслуживания и использования устаревшей АТ.

Чартерные перевозки отвлекли на себя от регулярных перевозок значительную часть пассажиров, особенно туристов. Стоимость перевозки одного пассажира на чартерном рейсе в среднем на 30-50% ниже самых льготных регулярных пассажирских тарифов. Это повлияло на развитие международного туризма, что в свою очередь, повлияло на развитие чартерных пассажирских перевозок.

Чартерные перевозки получили широкое распространение и в международных грузовых перевозках. На грузовых чартерных ВС чаще всего перевозятся крупногабаритные и тяжеловесные грузы, живые животные, ранние овощи и фрукты.

Развитие чартерных перевозок повлекло за собой создание чартерных АК, а также выделение АК, выполняющими регулярные полеты,

специальных чартерных филиалов (дочерних АК). Не будучи членами ИАТА, они могут свободнее маневрировать тарифами – следовательно конкурировать с регулярными АК. В 1972 г. образована Международная ассоциация авиачартерных перевозчиков (ИАКА).

## **6.2 Классификация чартеров**

### **6.2.1 По типу загрузки**

Делятся на пассажирские, грузовые, смешанные.

### **6.2.2 По типу маршрута**

Делятся на осуществляемые по регулярному маршруту и вне маршрута (оф-рут) чартер.

### **6.2.3 По времени фрахтования**

1) *Разовая перевозка* – заказчик фрахтует ВС для перевозки одной или нескольких групп пассажиров в определенное время; отдельный рейс, при которой выполняется один чартерный полет «туда-обратно», он может быть загружен только в одном направлении.

Перевозка «в одну сторону» осуществляется в основном на грузовых чартерных ВС. Пролет в обратную сторону является холостым прогоном.

2) *Чартерная цепочка* – серия полетов, выполняемых по контракту с одним и тем же заказчиком с определенной последовательностью и между определенными пунктами по челночной системе многократно «туда-обратно». Одна группа доставляется в пункт назначения, другая возвращается с обратным рейсом в пункт отправления. Используется при массовых перевозках групп туристов. Сокращается число холостых прогонов и повышается экономическая эффективность перевозки. На три рейса «туда-обратно» приходится два холостых прогона.

3) *Тайм-чартер* – ВС фрахтуется на определенный период, поступающая в полное распоряжение заказчика с условием использования его ВС на оговоренных маршрутах. Заказчик оплачивает то время, в течение которого ВС будет находиться в его распоряжении. Может сдавать ВС в суб-чартер. В РФ этот вид чартера оформляется как аренда с экипажем.

#### 6.2.4 По типу организации чартера

1) *Инклюзив-тур* (Inclusive Tour Charter) – чартерные перевозки групп туристов по существенно сниженным тарифам. Являются частью тура, в котором предусматривается оказание других услуг (гостиница, питание, наземные перевозки, экскурсии и т.д.); формируется организатором тура и оплачивается перед отправлением. Как правило, используется чартерная цепочка.

2) *Эффинити-чартер* (Affinity (близость, родство) Group Charter - «специализированная группа») - чартерная перевозка групп сотрудников одной организации или членов одного клуба. Контракт заключается непосредственно с организацией или клубом.

Основные цели и задачи «специализированной группы» пассажиров должны быть *иными, чем просто путешествие*. Пассажиры должны быть членами (со стажем) какой либо организации. Стоимость чартера должна быть пропорционально распределена между всеми пассажирами.

Предварительное бронирование вместимости ВС производится по меньшей мере за 60 дней до вылета.

Существуют «чартер с предварительным бронированием» (Advance Booking Charter – ABC) и «чартер для групповой поездки» (Travel Group Charter – TGC).

Численность перевозимой группы должна быть не менее 40 человек. При перевозке типа ABC производится предварительное бронирование вместимости ВС; при перевозке типа TGC производится предварительная оплата.

Стоимость чартера TGC распределяется пропорционально между пассажирами в соответствии с их количеством, а стоимость чартера ABC имеет фиксированную величину.

3) *Сплит-чартер* – эффинити-чартер для нескольких организаций или клубов: одно ВС арендуется несколькими конторами.

4) *Блок-чартер* – продажа турфирме или организации блока мест на регулярный рейс по чартерной цене. Выгоден АК (не нужно привлекать загрузку на рейс) и турфирме (ниже цена билета), как правило, в несезонное время при наличии спада в регулярных перевозках.

#### 6.3 Договор чартера

Между перевозчиком и фрахтователем заключается *договор чартера*, в котором указываются

- наименование сторон,
- тип ВС,
- цель фрахтования,
- количество перевозимых пассажиров, багажа, грузов и почты,
- место и время отправления и назначения перевозки,
- права и обязанности перевозчика и заказчика,
- цена чартера нетто, т.е. чистая стоимость, которую получит перевозчик,
- цена брутто, в которую включаются комиссионные, аэропортовые и другие сборы, которые полностью должны оплачиваться заказчиком.

*Обязанности перевозчика:*

- своевременно предоставить ВС определенной вместимости,
- своевременно выполнять все формальности, необходимых для осуществления полетов (иммиграционные, таможенные, получение разрешения на пролет тех или иных территорий, получение разрешения авиационных властей на выполнение чартерной перевозки)
- своевременное оформление всех перевозочных документов,

*Права перевозчика:*

- переносить или отменять вылет, совершать в течение полета посадки, делать остановки, изменять маршрут или прекращать полет, а также уменьшать количество пассажиров, багажа, грузов и почты, принимаемых на борт.

*Обязанности заказчика:*

- обеспечение своевременной доставки пассажиров или грузов в АП,
- обеспечение наличия у пассажиров необходимых документов на въезд в страну назначения или транзита; при грузовом чартере – наличие разрешений на ввоз, вывоз или следование груза транзитом,
- своевременное внесение платы (10% стоимости – при подписании контракта; 50% стоимости – за 45 дней до начала чартера; 100% стоимости чартера – не позже чем за 30 дней до начала чартера);
- компенсация дополнительных расходов, которые могут быть понесены перевозчиком в случае нарушения заказчиком первоначальных условий договора.

*Право заказчика* отказаться от договора с уплатой неустойки, размер которой зависит от времени отказа до намеченной даты (15...21 день – заказчик выплачивает 25% стоимости чартера, 8...14 дней – 50% и от 7 дней – 75%).

Системы оплаты:

а) исходя из летного времени: за основу принимается стоимость одного летного часа, которая зависит от типа ВС;

б) в зависимости от расстояния и количества мест в ВС: на конкретный тип ВС устанавливается цена за километр; в основе лежат эксплуатационные расходы на один километр.

Заказчик не оплачивает АП сборов, ГСМ, никаких компенсаций летному составу, стоимости питания пассажиров на борту. Все это покрывается ценой, которую АК получила с заказчика.

Если между государствами есть соглашение о воздушном сообщении, выполняется запрос по диспетчерским каналам, иначе по дипломатическим.

Ряд стран ограничивают количество чартеров или вообще запрещают их; устанавливают обязательное равное распределение чартеров с национальным перевозчиком и т.п.

## **7 КОММЕРЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Любая из форм коммерческого сотрудничества содержит в себе сочетание элементов *сотрудничества* и *конкуренции*.

Во взаимоотношениях АК преобладают различные формы конкуренции. В системе мирового ВТ действуют несколько сот АК, между которыми ведется конкурентная борьба за коммерческую загрузку.

Конкуренция может быть неограниченной («свободной конкуренцией») или ограниченной определенными рамками договоров и КС между АК.

Основные формы коммерческого сотрудничества и конкуренции:

- 1) *сотрудничество и конкуренция при раздельной эксплуатации АЛ* (две или несколько АК раздельно эксплуатируют смежную АЛ);
- 2) *пульное сотрудничество*;
- 3) *сотрудничество при совместной эксплуатации АЛ*.

### **7.1 Раздельная эксплуатация авиалиний**

#### **7.1.1 Свободная конкуренция**

*Горизонтальное направление* – конкуренция между формально равноправными АК. Сочетает в себе ценовые и неценовые методы.

*Ценовой метод* – конкуренция с помощью применения тарифов, скидок, льгот, выплаты комиссионных, сверхкомиссионных и других форм денежных вознаграждений и т.д.

Особенно остро ведется конкурентная борьба в сфере тарифов.

Применяются льготы и скидки:

- если билет приобретен за 14 дней – 20% скидка,
- за 7 дней – 10 %.
- туда и обратно – 10%.
- каждый 10-ый рейс АК везет клиента бесплатно.

*Неценовой метод* – предоставление дополнительных льгот на земле и на борту ВС без дополнительной оплаты, например, принятие АК на себя расходов по содержанию пассажиров в гостиницах, бесплатное предоставление автомобилей в пунктах «стыковки» рейсов, предоставление повышенного класса обслуживания в полете за плату по нормальному экономическому тарифу и т.д.

При неценовой конкуренции цена остается относительно стабильной, но искусственно варьируется такой ценообразующий фактор, как

предоставляемые услуги.

На практике АК активно стремятся к расширению объема продажи, сочетая приемы и методы как ценовой, так и неценовой конкуренции для обеспечения полной коммерческой загрузки своих рейсов. Однако они могут рассчитывать на успех в конкурентной борьбе, только располагая крупными финансовыми ресурсами или поддержкой государства, или же добиваясь более низкой себестоимости авиаперевозок по сравнению с себестоимостью перевозок конкурентов.

Крупнейшие российские АК стремятся завоевать общероссийский рынок. Они применяют «демпинговые» цены и более комфортабельные ВС.

*Вертикальное направление* – борьба, направленная сверху вниз и снизу вверх (между государствами и АК, между АК и фирмами-посредниками и т.д.)

Вертикальная конкуренция не бывает равноправной: верхний эшелон «давит» на нижний, заставляет принимать невыгодные для последнего условия.

Основные методы вертикальной конкуренции:

1) «прямого нажима» – принуждение с помощью законов или правительственных распоряжений;

2) «косвенного давления» – применяется в отношениях между АК и посредниками; по принципу «ты – мне, я – тебе» («мы будем поставлять вам коммерческую загрузку, если ваша компания будет пользоваться такими-то услугами нашей фирмы»);

3) «тройной зависимости» – компания А нажимает на компанию В, чтобы она пользовалась услугами компании С, которая является клиентом у компании А.

4) «непреднамеренного» обмана – используется в отношениях с посредниками и клиентурой, например, когда АК применяет высший тариф там, где по условиям перевозки может быть применен более низкий тариф. Если клиент обнаружит это несоответствие, АК может сослаться на «техническую» ошибку и произвести возврат излишне взысканных сумм.

### **7.1.2 Монополистическая конкуренция**

При наличии одной АК, монополизовавшей перевозки на рынке, конкурентное давление сохраняется в виде угрозы создания или выхода на рынок новых АК, а также в форме использования услуг перевозчиков других видов транспорта.

Опасности монополистической конкуренции: создание монополий; заключение соглашений между АК приводит к ослаблению ценовой конкуренции и, как следствие, к повышению тарифов, что привлекает на рынок новых перевозчиков, и обострению ценовой конкуренции.

### **7.1.3 Межотраслевая конкуренция**

Существует конкуренция между различными видами транспорта. Высокие транспортные тарифы вызывают у клиентуры ВТ (особенно у крупных туристических фирм и грузовых транспортно-экспедиционных компаний) стремление создать собственные АК.

### **7.1.4 Коммерческое сотрудничество при раздельной эксплуатации**

Осуществляется на основе различных соглашений, заключаемых между АК (п.2.4); как правило, неустойчивый характер.

Одна из форм коммерческого сотрудничества – *сотрудничество по передаче коммерческой загрузки в пунктах стыковки рейсов*. АК по возможности старается состыковать свои рейсы в определенном АП с рейсами другой АК так, чтобы пассажиры могли успеть на стыковочный рейс. В данном случае АК не являются прямыми конкурентами. Передача загрузки осуществляется на основе соглашений с выплатой вознаграждения или распределения доходов.

## **7.2 Пульное сотрудничество**

Чтобы устоять в конкурентной борьбе за авиаперевозки, АК часто вступают в соглашения о пуле. Pool – «общий фонд», «объединенный резерв». Пул – ассоциация предпринимателей по устранению конкуренции. Пульные ассоциации распространены в промышленности, банковском деле, на транспорте.

*Пульное соглашение на ВТ* – КС между двумя или несколькими АК, предусматривающее внесение в общий фонд доходов от эксплуатации смежных АЛ в течение определенного периода времени (пульного периода) и последующее распределение этих доходов между партнерами в согласованной пропорции.

Пульные соглашения между АК, эксплуатирующими одни и те же АЛ или их участки, стали появляться в начале 50-х годов. Аэрофлот эксплуатировал в пуле с иностранными АК свыше 40 МВЛ, на которых осуществлялось около 70% авиаперевозок.

Все пульные соглашения провозглашают следующие принципы.

1) *Устранение конкуренции между партнерами.* Конкуренция полностью не устраняется, а приобретает иные формы. Борьба идет на всех этапах выполнения пульного соглашения. В основном она направлена на изменение условий пула.

а) на этапе заключения договора каждый участник переговоров старается «выторговать» себе наиболее благоприятные условия пула;

б) на этапе выполнения соглашения сильнейшие участники пула стремятся изменить условия пула в свою пользу, чему противятся другие участники пула;

в) после каждого пульного периода при определении итогов пула партнеры, оказавшиеся в проигрыше, стараются вновь изменить условия пула на очередной пульный период.

2) *Коммерческое сотрудничество партнеров.* Предполагает согласование между партнерами количества рейсов, расписания полетов, емкости ВС, равномерное распределение загрузки на рейсы. Пульные соглашения провозглашают, что «каждый партнер должен относиться к рейсам своего партнера, как к своим собственным».

3) *Добровольность заключения соглашения.* Каждый партнер имеет право в любое время денонсировать соглашение.

5) *Равные возможности в получении доходов.* Предусматривает равную частоту полетов и примерно равные емкости всех партнеров на данной АЛ.

б) *Независимость, равенство и взаимная выгода партнеров.* АК полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность. Руководство пулом осуществляется поочередно каждым партнером в течение определенного периода времени.

### **7.3 Совместная эксплуатация авиалиний**

СЭА – наиболее тесная форма коммерческого сотрудничества. Раньше в основном использовалась АК социалистических стран. В настоящее время используется редко. На Западе СЭА, как правило, предшествует слиянию АК.

Программа полетов на совместно эксплуатируемых АЛ разрабатывается на условиях равных объемов перевозок партнерами. Доходы, вносимые на общий счет, распределяются поровну (50:50);

*СЭА при раздельных полетах.* Перевозки на выборочных направлениях одной из АК с последующим разделением доходов и расходом между партнерами. Это значит, что авиакомпания А перевозит на соб-

ственных ВС загрузку обоих партнеров на определенных АЛ. Доходы и расходы распределяются между партнерами А и В на согласованных условиях.

*СЭА при предоставлении ВС на условиях аренды.* Доходы и расходы от эксплуатации АЛ делятся, как правило, поровну между партнерами.

Предполагается, что *при СЭА конкуренция отсутствует*, так как все доходы делятся между партнерами поровну.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Стогар, В.П., Федотова Н.С. Коммерческая деятельность на воздушном транспорте: учеб. пособие / В.П. Стогар, Н.С. Федотова. – М.: Трансп., 1990. – 225 с.

Половцева, Ф.П. Коммерческая деятельность: учеб. для вузов / Ф. П. Половцева. – М.: Инфра-М, 2006. – 248 с.

Афанасьев, В.Г. Коммерческая эксплуатация международных воздушных линий / В.Г. Афанасьев. – М.: Воздушный транспорт, 1997.

Афанасьев, В.Г. Основы внешнеэкономической и коммерческой деятельности в системе воздушного транспорта / В.Г. Афанасьев. – М.: Воздушный транспорт, 2002.

Додонов, В.Н. Международное право. Словарь-справочник / В.Н. Додонов, В.П. Панов, О.Г. Румянцев; под общ. ред. акад. МАИ, д-р юрид. наук В.Н. Трофимова. – М., 2001, С. 165.

Афанасьев, В.Г, Международное сотрудничество в сфере гражданской авиации / В.Г. Афанасьев. – М.: МГТУГА, 2009.

Афанасьев, В.Г. Основы международных воздушных сообщений / В.Г. Афанасьев. – М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2010.

Бордунов, В.Д. Международное воздушное право / В.Д. Бордунов. - М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2007.

Международные воздушные сообщения России: сборник документов. В 3 т. Т.1. – М.: "НОУ ВКШ "Авиабизнес", 2000 .

Конвенция о международной гражданской авиации (Чикаго, 7 декабря 1944 г.) (с изменениями и дополнениями) Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/2540490/#ixzz3cHFTpE00>