

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА  
(РОСАВИАЦИЯ)  
ФГБОУ ВО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ»  
(ФГБОУ ВО СПбГУ ГА)**

## **Договорное право**

Санкт-Петербург  
2017

**УДК 347**

**Договорное право:**

учебное пособие [Текст] / Авторы Лебедева М.Ю., Гер О.Е.  
– СПб.: Изд-во «КультИнформПресс», 2017. - 33 с.

Учебное пособие по дисциплине «Договорное право» подготовлено для бакалавров по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция», профиль подготовки «Правовое обеспечение деятельности системы воздушного транспорта». Может быть использовано студентами по направлению подготовки 38.03.02.« Менеджмент на транспорте», 38.03.01 «Экономика», 23.03.01 «Транспортная логистика».

Рассмотрено и обсуждено на заседании кафедры «Транспортное право», 17 января 2017 г., протокол №6.

РЕЦЕНЗЕНТ: д.ю.н., профессор Бабанцев Н.Ф

©Лебедева М.Ю., Гер О.Е. текст, 2017  
© Изд-во «КультИнформПресс», 2017

# Глава 1. Гражданско-правовой договор как основа предпринимательской деятельности на предприятиях воздушного транспорта

## 1.1. Понятие и сущность гражданско-правового договора

Гражданско-правовые отношения в отечественном законодательстве включают понятия сделки, договоров и обязательств, соотношение которых выражается в их взаимосвязи.

В учебниках по гражданскому праву "договор" и "сделка" рассматриваются как понятия нетождественные: понятие "сделка" шире, а их соотношение определяется формулой "любой договор - это сделка, но не любая сделка - это договор". Следовательно, сделка и договор соотносятся как общее и частное, как понятие родовое и индивидуальное, и можно сделать вывод, что если сделка - институт гражданского права, то договор - его субинститут.

Связи между институтами сделки и договора гораздо более глубокие. Так, Гражданский кодекс РФ по-разному формулирует определения сделки (ст. 153) и договора (ст. 420); группирует нормы о сделках и договорах в разных разделах и главах (что является показателем принадлежности их к различным правовым институтам).

Кроме того, сделка в соответствии с ГК - это уже реально совершенное действие, в то время как договор - это соглашение о действиях, которые стороны намереваются совершить в будущем.

В качестве основания сделки выступает договор и (или) юридическая норма, явившиеся непосредственной объективной побудительной причиной для совершения действия и придающие действию качество гражданско-правовой сделки.

**Понятие сделки.** Суть понятия заключена в осуществлении действий физическими и юридическими лицами, производимых для установления, изменения либо прекращения прав и обязанностей.

Сделки имеют разную классификацию: По количеству сторон они подразделяются на односторонние (волеизъявление только одного лица — доверенность) и двусторонние, трехсторонние.

По масштабам установления связей они бывают международными (внешнеэкономические, внешнеторговые) и внутренними.

Признаки сделки: её заключение является причиной, по которой возникают, прекращают действие гражданские права и обязанности.

Сторонами могут выступать физические, юридические лица, государственные, а также местные учреждения, обладающие правами участника на равных условиях с прочими субъектами гражданского оборота.

Основной целью является достижение результата, намеченного предварительно.

Участники должны обладать дееспособностью, признанной достаточной для совершения конкретного вида сделки.

Так как сделка - это действие, направленное на получение определенных прав, то законодательство предписывает *обязательства* ее участников для совершения действий по установленному порядку. Иначе она признается недействительной. Заключаются по доброй воле, согласно интересам обеих сторон. Но некоторые виды договоров заключаются в обязательном порядке согласно ст. 445 ГК РФ.

Среди обязательных договоров особое значение имеют так называемые публичные договоры (ст. 426 ГК РФ).

Обязательное заключение договора в рамках ст. 445 ГК РФ допускается в случаях, предусмотренных специальными законами. Так, например, Федеральный закон от 17.08.1995 N 147-ФЗ (ред. от 29.07.2017) "О естественных монополиях" устанавливает общее правило (ст. 8), в соответствии с которым субъекты естественных монополий не вправе отказываться от заключения договора с отдельными потребителями на производство (реализацию) товаров услуг, в отношении которых применяется регулирование в силу данного Закона, при наличии у субъекта естественной монополии возможности произвести (реализовать) такие товары (услуги).

Указанным Федеральным законом (**Статья 4. Сферы деятельности субъектов естественных монополий**) регулируется деятельность субъектов естественных монополий в следующих сферах:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;
- транспортировка газа по трубопроводам;
- железнодорожные перевозки;**

**услуги в транспортных терминалах, портах и аэропортах (в ред. Федерального закона от 08.11.2007 N 261-ФЗ)**

услуги общедоступной электросвязи и общедоступной почтовой связи;

услуги по передаче электрической энергии;

услуги по оперативно-диспетчерскому управлению в электроэнергетике;

услуги по передаче тепловой энергии;

**услуги по использованию инфраструктуры внутренних водных путей;**

захоронение радиоактивных отходов;

водоснабжение и водоотведение с использованием централизованных системы, систем коммунальной инфраструктуры;

ледокольная проводка судов, ледовая лоцманская проводка судов в акватории Северного морского пути.

Итак, отдельные договоры, заключаемые субъектами естественных монополий (например, аэропортами), относятся к категории публичных. Такого рода договоры содержат все признаки, необходимые для их квалификации в качестве публичных договоров. Рассматриваемый случай можно привести в качестве примера заключения обязательного договора.

**Суть обязательства.** Обязательство возникает тогда, когда одна сторона (должник) обязуется что-либо выполнить (передать имущество, выполнить работы, уплатить задолженность и прочее) либо не исполнить конкретно указанные действия по отношению к другой стороне (кредитору). При этом последний наделяется правом требовать выполнения данных действий полностью и своевременно. Обязательства могут классифицироваться, исходя из сферы их возникновения: предпринимательской, бытовой, культурно-просветительской и прочих. Наиболее значимые и распространенные обязательства возникают в рыночной сфере, где они проявляются при заключении договоров.

Целью сделки является осуществление обязательства, лежащего в ее основе (например, договора); основанием же сделки будет сам договор или нормативные предписания (в том числе административные, законодательные, судебные акты), породившие это обязательство.

Например, договор купли-продажи реализуется посредством двух сделок: сделки продажи и встречной сделки купли. Целью сделки продажи (т.е. передачи товара от продавца к покупателю), равно как и целью встречной сделки купли (т.е. передачи денег от покупателя к продавцу), будет реализация условий заключенного между сторонами договора купли-продажи.

Таким образом, единое основание "causa" (договор купли-продажи) требует совершения двух разнонаправленных сделок по его реализации. С учетом изложенного очевидно, что основание (causa) сделки не может быть основанием (causa) самого договора, а цель сделки не совпадает с целью договора.

Если основанием договора является совокупность юридически значимых обстоятельств, которые стали причиной его заключения на конкретных условиях между определенными лицами, то целью будет установление юридического отношения (обязательства), т.е. создание ситуации, при которой обладатель желаемого блага будет обязан удовлетворить потребность заинтересованного в нем лица. Напротив, основанием (causa) сделки выступает сам договор, а целью - прекращение обязательства (в том числе договорного) посредством его исполнения.

Кратко рассмотрев, различия между понятиями «Договор», «Сделка», «Обязательство», перейдем к анализу понятия и сущности гражданско-правовых (коммерческих) договоров.

Традиционно термин "договор" употребляется в трёх значениях:

- ✓ как основание возникновения договорных обязательств (договор - сделка),
- ✓ как возникшие из договора обязательства его участников (договор - обязательство)
- ✓ как письменное выражение соглашения сторон (договор – документ)



✓  
Важную роль гражданский договор играет в формировании и развитии рыночной экономики и позволяет хозяйствующим субъектам (предприятиям, организациям, гражданам-индивидуальным предпринимателям) самостоятельно налаживать производственные отношения, устанавливая связи по обмену товарами и услугами, осуществлять разнообразную предпринимательскую деятельность.

Обмен результатами производственной и иной деятельности составляет основное содержание рыночного механизма, которое реализуется через институт гражданско-правового договора.

Договор считается главным инструментом создания прибавочной стоимости, конкурентной борьбы, рыночного планирования, кооперирования и специализации производства, повышения качества товаров (работ, услуг), рентабельного управления прибылью и т.д.

Наряду с указанными экономическими функциями договор выполняет ряд важных правовых функций.

Договор - центральный и важнейший институт гражданского права, который используется во всех сферах предпринимательства и обслуживает разнообразные имущественные и неимущественные потребности граждан и юридических лиц

Поэтому первой является функция установления правовой связи между хозяйствующими субъектами<sup>1</sup> посредством заключения договора.

Очень важное значение имеет функция правовой регламентации действий, подлежащих выполнению сторонами договора, придания им значения субъективных прав и юридических обязанностей. Хозяйствующие субъекты предусматривают необходимые будущие действия в виде взаимных прав и юридических обязанностей, закрепляемых в условиях договора. Совокупность условий договора составляет его содержание.

В результате реализации указанной функции договор приобретает характер своеобразного правового алгоритма или юридически выраженной и потому обязательной программы взаимосвязанных действий сторон договора-партнёров по соответствующей сделке.

Сделками Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) признает именно действия сторон договора по исполнению договорного *обязательства*<sup>2</sup>.

Вторая правовая функция договора состоит в определении и юридическом фиксировании общих экономических и правовых целей применяющих договор субъектов.

Согласование, формулирование совместных целей и их юридическое закрепление вносит общий смысл во взаимоотношения договорных контрагентов, создает единую направленность и упорядоченность их усилий.

Договор определяет предмет и номинальное обозначение подлежащих совершению сторонами действий по поводу предмета, выполнение которых направлено на достижение цели договора. Назначение данной функции состоит в согласовании и закреплении того, что в целом должно быть совершено в соответствии с условиями договора.

Необходимо отметить защитную функцию договора. Договор обязывает его участников к надлежащему выполнению согласованных условий взаимосвязанной деятельности, установленных прав и обязанностей, что служит достижению цели договора. Он включает в себе возможность государственного принуждения к его соблюдению путем применения обеспечительных мер<sup>3</sup> и иных средств воздействия, предусмотренных как законом, так и самим договором (например, взыскание убытков: пени, упущенной выгоды, ст. 15 ГК РФ)

Таковы в самом общем виде важнейшие экономические и правовые функции договора.

Заключение договора ведет к установлению юридической связи между участниками гражданского оборота и возникновению конкретного правоотношения между двумя или несколькими субъектами гражданского права. Отношения участников договора основаны на взаимном равенстве. Стороны независимы друг от друга безотносительно к тому, являются ли они гражданами, юридическими лицами, национально-государственными или административно-территориальными образованиями в лице их органов власти и управления.

Договор возникает в результате соглашения между его участниками, требует достижения согласия относительно вступления в обязательство и определения его условий, а принуждение к заключению договора возможно лишь в случаях, прямо предусмотренных законом.

Осуществление предусмотренных договором прав и исполнение обязанностей обеспечиваются мерами государственно-правового воздействия, которое придаёт обязательству юридическую силу, состоящую в возможности применения мер принуждения к исполнению должником обусловленных условий договора.

---

<sup>1</sup> К хозяйствующим субъектам относятся в соответствии с федеральными законами на основании проведения государственной регистрации и (или) получения лицензии, а также в силу членства в саморегулируемой организации:

1) юридические лица, в том числе, иностранные:  
коммерческие организации;

некоммерческие организации, осуществляющие деятельность, приносящую им доход;

2) индивидуальные предприниматели (физические лица) — граждане и неграждане РФ:

индивидуальные предприниматели;

иные физические лица, не зарегистрированные в качестве индивидуального предпринимателя, но осуществляющие профессиональную деятельность, приносящую доход.

<sup>2</sup> Гражданский Кодекс РФ, Глава 21. «Понятие обязательства», глава 22 «Исполнение обязательств»

<sup>3</sup> Исполнение обязательств может обеспечиваться неустойкой, залогом, удержанием вещи должника, поручительством, независимой гарантией, задатком, обеспечительным платежом и другими способами, предусмотренными законом или договором. Глава 23 «Обеспечение исполнения обязательств»



При заключении договорных отношений важное правовое значение имеет определение соотношения норм закона и волеизъявления сторон при согласовании в договоре прав и обязанностей. Решающее значение для выработки договорных условий имеет усмотрение сторон и согласование ими состава и порядка совершения действий с учетом своих интересов и возможностей.

Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами, при условии что он не противоречит действующему законодательству.

Стороны вправе заключить смешанный договор, в котором содержатся элементы различных договоров, и в этом случае будут руководствоваться правилами о соответствующих договорах, условия которых содержатся в смешанном договоре.

Стороны самостоятельно определяют условия договора, за исключением, когда содержание соответствующего условия договора прямо предписано законом или иными правовыми актами. Данное положение позволяет участникам гражданского оборота реализовать свою имущественную самостоятельность и экономическую независимость и конкурировать на равных с другими участниками рыночных отношений.

Свобода в заключении договоров и определении их содержания должна неразрывно сочетаться с обязательностью исполнения принятых условий, а их неисполнение или ненадлежащее исполнение является гражданским правонарушением.

Поэтому обеспечение точного и своевременного исполнения договорных обязательств является задачей общегосударственного значения, т.к. надежность договорных связей и повышение их устойчивости служит главным фактором развития рыночных отношений.

В процессе регулирования договорных отношений в некоторых случаях гражданское законодательство включает в себя императивные нормы, определяющие условия некоторых договоров, которые необходимы для обеспечения защиты публичных интересов либо прав слабой стороны в гражданско-правовых отношениях.

Если после заключения договора принят закон, устанавливающий в качестве обязательных для сторон иные правила, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют свою силу, кроме случаев, когда в самом законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров (ст. 422 ГК РФ).

Заключение договора, его исполнение, изменение и распоряжение, составление доверенности, завещания, расчетно-кредитные отношения и другие действия субъектов гражданского права влекут за собой определенные гражданско-правовые последствия и охватываются понятием "сделки".

Договор как сделка - это соглашение двух или более сторон, направленное на установление гражданских прав и обязанностей или их изменение и прекращение (ст. 420 ГК РФ). Данное

определение полностью соответствует нормам о двух- или многосторонних сделках (ст. 153 и 154 ГК РФ). В соответствии со ст. 153 ГК РФ сделками признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

В зависимости от числа лиц, волеизъявление которых необходимо для совершения сделки (в законе они называются сторонами сделки), сделки могут быть односторонними, двухсторонними или многосторонними (ст. 154 ГК РФ). Двух- или многосторонние сделки называются договорами. Для совершения односторонней сделки необходимо и достаточно выражение воли одной стороны, например выдача доверенности, отказ от наследства, составление завещания, публичное объявление конкурса. Односторонняя сделка создает обязанность лишь для лица, совершающего ее, а обязанности для других лиц она может создавать лишь в случаях, установленных законом или соглашением с этими лицами (ст. 155 ГК РФ).

Наиболее распространенными являются двухсторонние и многосторонние сделки (договоры), например купля-продажа, аренда, страхование, подряд, совместная деятельность, где для их совершения необходимо согласование воли двух или более сторон.

Участниками договора могут быть только субъекты гражданского права, наделенные дееспособностью и выражающие свою волю, а сам договор предполагает свободу и самостоятельность его сторон.

Если речь идет о гражданах, то дееспособность - это способность гражданина своими действиями приобретать и осуществлять гражданские права, создавать для себя гражданские обязанности и исполнять их (п. 1 ст. 21 ГК).

Дееспособность возникает в полном объеме с наступлением совершеннолетия, т.е. по достижении 18-летнего возраста. Однако закон знает следующие исключения из этого правила.

В гражданском обороте участвуют не только граждане, но и юридические лица.

Юридическое лицо - организация, которая имеет в собственности, либо в хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Юридическое лицо как любой субъект гражданского права должен обладать правоспособностью и дееспособностью, которые совпадают с момента его возникновения, т.к. организации и предприятия возникают для осуществления определенной предпринимательской деятельности. Правоспособность и дееспособность юридического лица может быть специальной и универсальной.

Принцип специальной правоспособности выражается в том, что содержание и объем правоспособности юридического лица зависит от целей и задач, предусмотренных в учредительных документах. Например, сделка считается недействительной, если она совершена юридическим лицом в противоречии с целями его деятельности (ст. 173 ГК РФ).

Гражданское законодательство допускает и иные случаи ограничения правоспособности юридических лиц, в том числе таких, на которых не распространяется принцип специальной правоспособности. Данное положение связано с тем, что для осуществления некоторых видов предпринимательской деятельности необходимо иметь выдаваемые компетентными органами соответствующие разрешения (лицензии).

В то же время занятие отдельными видами деятельности разрешено лишь определенным юридическим лицам, что влечет запрещение осуществлять такую деятельность всем остальным участникам гражданского оборота. Дееспособность юридического лица - это возможность своими действиями приобретать и реализовывать гражданские права и обязанности и осуществлять сделки через свои органы. Правоспособность и дееспособность юридического лица появляются с момента его государственной регистрации (ст. 51 ГК РФ), они одинаковы по объему и действуют на протяжении всего периода его существования.

Юридические лица совершают сделки через свои органы, которые специально предназначены для выработки и изъяснения воли организации как субъекта гражданского права, и поэтому руководитель органа совершает сделки без доверенности. Органы юридических лиц могут быть единоличными (директор, начальник) и коллегиальными (совет, президиум, собрание). Например, в хозяйственных обществах и товариществах высший орган - общее собрание или собрание уполномоченных.



Орган юридического лица не является самостоятельным субъектом гражданского права и в гражданском обороте всегда выступает от имени юридического лица и представляет его интересы в целом. Если юридическое лицо имеет несколько органов, то каждый из них вправе совершать те действия, которые направлены на приобретение, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей лишь в пределах своей компетенции, указанной в учредительных документах.

Для осуществления производственной либо социально-культурной деятельности необходимы усилия всего трудового коллектива, и в этом случае за действия своих работников, совершенные ими в пределах служебных (трудовых) обязанностей, юридическое лицо несет гражданско-правовую ответственность. Например, если при осуществлении работником своих трудовых функций он кому-либо причиняет вред, обязанность возместить убытки возлагается на организацию. В то же время, если работник организации причиняет вред другому лицу совершением действий, не носящих служебного характера, убытки не подлежат взысканию с юридического лица, и потерпевший вправе обратиться с требованием об их компенсации только к причинившему их гражданину.

## **1.2. Классификация гражданско-правовых договоров**

Договоры по своему назначению и содержанию необычайно разнообразны.

Для понимания правовых особенностей различных по своему назначению договоров и правильного применения к ним норм законодательства необходимо проводить разграничение между отдельными разновидностями договоров.

1. Прежде всего, договоры разделяются по своему хозяйственному и правовому значению.

Например, договоры о передаче права собственности (купля-продажа и ее виды), затем - о временном пользовании имуществом (аренда), выполнении работ и оказании разного рода услуг (подряд, перевозка, хранение, страхование), о денежных операциях, представительстве и т.д..

2. Кроме того, договоры классифицируются по видам в зависимости от их юридических особенностей.

Видовые особенности лежат в основе подразделения договоров на возмездные и безвозмездные, реальные и консенсуальные, а также позволяют выделить договоры с гражданами-потребителями, в пользу третьего лица и предварительный договор. Есть и более частные видовые особенности договоров, связанные, например, с их формой (письменные и устные), сроками исполнения (длительные и разовые).

Наиболее общей видовой классификацией договоров является их подразделение на возмездные и безвозмездные (ст. 423 ГК).

В возмездном договоре каждая сторона получает определенное имущественное предоставление; в безвозмездном договоре одна из сторон такого встречного предоставления не получает. Большинство договоров являются возмездными, и согласно п. 3 ст. 423 ГК договор предполагается возмездным, если из закона, иных правовых актов, содержания или существа договора не вытекает иное.

3. Форма договора

Для совершения сделки в виде договора ей необходимо придать соответствующую форму, чтобы сделка порождала права и обязанности (ст. 434 ГК РФ). Действующее гражданское законодательство устанавливает две формы сделки: устную и письменную (простую и нотариальную) (ст. 158 ГК РФ).

Договор в устной форме означает, что воля сторон выражается словесно, хотя в некоторых случаях она может подтверждаться передачей имущества или выдачей письменных документов. Например, договор розничной купли-продажи в магазине заключается в устной форме, но подтверждается выдачей кассового чека. Устно совершаются следующие виды сделок, указанные в ст. 159 ГК РФ:

сделки, для которых законом или соглашением сторон не установлена письменная форма;

сделки, исполняемые при самом их совершении, за исключением сделок, для которых установлена нотариальная форма, и сделок, несоблюдение простой письменной формы которых влечет их недействительность;

сделки во исполнение договора, заключенного в письменной форме, если есть соглашение сторон об устной форме исполнения письменной сделки, только если это не противоречит закону, иным правовым актам и договору.

Некоторые виды сделок совершаются устно, путем конклюдентных действий, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку (например, договор перевозки на общественном транспорте, когда пассажир оплачивает свой проезд).

Письменная форма сделки означает ее совершение путем составления документа, выражающего ее содержание и подписанное лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом уполномоченными этими лицами (ст. 160 ГК РФ). Договоры, как двусторонние, так и многосторонние, могут совершаться путем составления одного документа, подписанного сторонами, путем обмена документами посредством почтовой, телефонной, телеграфной или электронной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Действующим законодательством и соглашением сторон могут устанавливаться дополнительные требования, которым должна соответствовать форма сделки (например, совершение на бланке определенной формы, скрепление печатью), и предусматриваться последствия несоблюдения этих требований.

Письменная форма договора считается соблюденной в силу прямого указания закона в том случае, когда на письменное предложение заключить договор другая сторона совершает в установленный срок действия по выполнению указанных в предложении условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ).

Нотариальное удостоверение сделки осуществляется путем совершения на письменном документе, подписанном лицом или лицами, удостоверительной надписи нотариусом или другим должностным лицом, имеющим право совершать такое нотариальное действие (ст. 163 ГК РФ). Нотариальное удостоверение сделок обязательно в случаях, прямо указанных в законе или предусмотренных соглашением сторон, хотя по закону для сделок данного вида эта форма не требовалась. Например, нормы Гражданского кодекса Российской Федерации требуют нотариальную форму заключения сделок при совершении договора залога недвижимости (ипотеки) (п. 2 ст. 339), договора ренты (ст. 584). В принципе, любой договор может быть заключен в нотариальной форме, хотя бы по закону такая форма для сделок данного вида и не требовалась (п. 2 ст. 163 ГК РФ).

В юридической практике несоблюдение требований, предъявляемых к форме договора, вызывает споры между сторонами, поэтому в ст. 431 ГК РФ сформулированы правила толкования договоров. В процессе толкования возникшего спора проявляется творческая роль суда, который принимает во внимание буквальное значение содержащихся в договоре слов и выражений. В случае, когда таким способом невозможно определить содержание договора, судом устанавливается действительная общая воля сторон с учетом цели договора. Суд проводит исследование не только самого договора, но и сопутствующих обстоятельств, которые предшествовали его заключению: переговоры и переписка, практика, установившаяся во взаимоотношениях сторон, обычаи делового оборота, последующее поведение сторон, а также содержание и факт его заключения, которые могут доказываться на основании свидетельских показаний.

При несоблюдении формы договора или отсутствии существенных условий, составляющих содержание договора, он признается недействительным и рассматривается как ничтожная сделка, которая считается недействительной в силу закона. В случае, если оспариваются форма или условия, составляющие содержание договора, такая сделка будет считаться оспоримой и сохранит свою юридическую силу до того момента, пока по решению суда или арбитража она не будет признана недействительной.

#### 4. Содержание договора

Всякий договор имеет практический смысл лишь в том случае, если стороны, вступающие в договорные отношения, определяют свои права и обязанности. Именно совокупность прав и обязанностей сторон составляет содержание договора. Однако права и обязанности сторон, выраженные в условиях гражданско-правового договора, должны отвечать принципам гражданско-правового регулирования, и прежде всего принципам равенства, автономии воли и имущественной ответственности, самостоятельности участников договорных отношений. Только в этом случае можно вести речь о гражданских правах и обязанностях (п. 1 ст. 2 ГК) или о гражданско-правовом обязательстве.

Если говорить о содержании гражданско-правового обязательства, возникающего из договора, то оно может быть раскрыто с помощью формулы, применимой к любому гражданско-правовому обязательству: в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу

другого лица (кредитора) определенное действие, как-то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т. п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности (п. 1 ст. 307 ГК).

В связи с этим становится понятной норма, установленная Кодексом (п. 3 ст. 420): к обязательствам, возникшим из договора, применяются общие положения об обязательствах (ст. 307-419), если иное не предусмотрено специальными нормами ГК, посвященными договорам (как общими положениями, так и правилами об отдельных видах договоров).

Содержание договора представляет целый ряд условий, по которым должно быть достигнуто соглашение сторонами при его заключении. В письменной форме договора с большим числом пунктов могут выделяться разделы или части, а сами пункты подразделяться на отдельные подпункты. В качестве частей договора к нему могут прилагаться спецификации, проектно-сметная, техническая и иная документация. Например, к договорам между банками и клиентами на расчетное обслуживание прилагаются карточки с образцами подписей лиц, обладающих правом распоряжаться находящимися на счете средствами. В заключенном договоре должно быть указано на наличие такой согласованной документации, входящей в содержание договора.

По своему правовому значению все условия гражданско-правового договора можно разделить на три группы.

В первую группу входят существенные условия, которые необходимы и достаточны для заключения любого договора.

Договор считается заключенным и является действительным, если сторонами согласованы все его существенные условия. В зависимости от особенностей правового регулирования договора при его заключении важно определить круг существенных условий конкретного вида соглашения.

Действующее гражданское законодательство к существенным условиям любого договора относит:

условия о предмете договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ);

условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные. Например, в договоре о залоге должны быть указаны предмет залога и его оценка, существо, размеры и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом (п. 1 ст. 339 ГК РФ);

условия, которые необходимы для договоров данного вида и выражают его природу, без которых он не может существовать как данный вид договора. Например, договор страхования невозможен без определения страхового случая;

условия, которые по заявлению одной из сторон признаются существенными и по ним должно быть достигнуто соглашение, однако такое условие не признается таковым законом или иным правовым актом и не выражает природу этого договора.

В содержании договора могут быть указаны или не указаны обычные условия, которые не нуждаются в согласовании сторон. Данные условия предусмотрены в соответствующих нормативных актах и автоматически вступают в действие в момент заключения договора, например нормы ГК РФ. Если стороны достигли соглашения заключить такой договор, то они согласились с теми условиями, которые содержатся в законодательстве об этом договоре. Например, при заключении договора аренды автоматически вступает в действие условие, в соответствии с которым риск случайной гибели или случайного повреждения имущества несет его собственник (ст. 211 ГК РФ). В случае, если стороны не желают заключить договор на обычных условиях, они могут включить в его содержание пункты, отменяющие или изменяющие обычные условия, являющиеся диспозитивной нормой.

Включение в текст соглашения случайных условий изменяют либо дополняют обычные условия, и они приобретает юридическую силу лишь при включении их в содержание договора. Отличие случайных условий от существенных заключается в том, что их отсутствие влечет признание данного договора незаключенным только в том случае, если заинтересованная сторона докажет, что она требовала согласования данных условий.

Содержание договора определяет его структуру.

Структуру договора условно можно разделить на части:

1. Преамбула (или вводная часть), которую составляют наименование договора, дата и место подписания договора и полное наименование договаривающихся сторон с обязательным указанием их сокращенного названия, указание на правомочность и должностное положение лиц, подписывающих договор

2. Основная часть: предмет договора, содержание существенных и обязательных условий договора:

- наименование предмета договора, т. е. того, о чем конкретно договариваются стороны;
- условия договора;
- обязанности и права сторон по договору;
- цена договора (стоимость работ), форма оплаты и порядок расчетов между сторонами;
- порядок сдачи-приемки работ;
- срок выполнения сторонами своих обязательств.

3. Дополнительные условия договора: условия, которые могут существенно влиять на реализацию прав и обязанностей сторон:

- ответственность сторон за исполнение договорных обязательств;
- способы обеспечения обязательств, санкции к сторонам в случае нарушения договорных обязательств;
- основания изменения или расторжения договора ;
- условия о конфиденциальности информации по договору;
- порядок разрешения споров между сторонами по договору.

4. Прочие условия договора могут включать следующие вопросы: законодательство, регулирующее отношения сторон, особенности согласований связи между сторонами и др.

5. Заключительная часть:

- срок действия договора (дата начала и дата окончания работ);
- реквизиты сторон: почтовые, банковские (номер расчетного счета, учреждение банка, код банка, и пр.).

Подписи сторон и печати

## 5. Порядок заключения, изменения и расторжения договора

Заключение договора - достижение сторонами в надлежащей форме соглашения по всем существенным условиям договора в порядке, предусмотренном законодательством.

Договор считается заключенным при соблюдении двух необходимых условий:

сторонами должно быть достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора; достигнутое сторонами соглашение по своей форме должно соответствовать требованиям, предъявляемым к такого рода договорам (ст. 432 ГК).

Заключение договора, исходя из природы этой гражданско-правовой категории (соглашение сторон), предполагает выражение воли каждой из сторон (волеизъявление) и ее совпадение.

Когда говорят о заключении договора, обычно имеют в виду договор как дву- или многостороннюю сделку, т.е. юридический факт, порождающий гражданско-правовое обязательство. Однако предусмотренные законодательством требования к заключению договора охватывают и иные аспекты понятия "договор". Например, когда речь идет об условиях действительности договора, имеется в виду договор как сделка (юридический факт); ответ на вопрос, достигнуто ли сторонами договора соглашение по всем его существенным условиям, предполагает анализ договора как правоотношения; некоторые специальные требования к форме договора предъявляются к договору как к документу.

**Общий порядок заключения договора** состоит в том, что одна из сторон направляет другой свое предложение о заключении договора (оферту), а другая сторона, получив оферту, принимает предложение заключить договор (п. 2 ст. 432 ГК).

Соответственно можно выделить следующие стадии заключения договора:

- 1) преддоговорные контакты сторон (переговоры);
- 2) оферта;
- 3) рассмотрение оферты;
- 4) акцепт оферты.

При этом две стадии - оферта и акцепт оферты - являются обязательными для всех случаев заключения договора. Стадия преддоговорных контактов сторон (переговоров) носит факультативный характер и используется по усмотрению сторон, вступающих в договорные отношения. Что касается стадии рассмотрения оферты ее адресатом, то она имеет правовое значение только в тех случаях, когда законодательство применительно к отдельным видам

договоров устанавливает срок и порядок рассмотрения оферты (проекта договора). Например, порядок и срок рассмотрения оферты предусмотрен законодательством в отношении тех договоров, заключение которых является обязательным для одной из сторон (ст. 445 ГК).

Под офертой понимается предложение заключить договор (ст. 435 ГК), которое должно отвечать следующим обязательным требованиям:

во-первых, быть адресованным конкретному лицу (лицам);

во-вторых, быть достаточно определенным;

в-третьих, выражать намерение сделавшего его лица заключить договор с адресатом, которым будет принято предложение;

в-четвертых, содержать указание на существенные условия, на которых предлагается заключить договор.

По форме оферта может быть самой различной: письмо, телеграмма, факс и т.д. Офертой может служить и разработанный стороной, предлагающей заключить договор, проект такого договора.

Лицо, сделавшее предложение заключить договор, в случае безоговорочного акцепта этого предложения его адресатом автоматически становится стороной в договорном обязательстве. Такое особое состояние связанности своим собственным предложением наступает для лица, направившего оферту, с момента ее получения адресатом. С этого момента оферент должен соизмерять свои действия с возможными юридическими последствиями, которые могут быть вызваны акцептом его оферты.

Например, предприятие бортового питания (юридическое лицо) направляет авиакомпании (юридическое лицо) предложение (оферту) заключить с ним договор на поставку бортового питания и предоставление сервисных услуг и в нем оговариваются условия будущего договора (предмет, сроки поставки, права и обязанности сторон, стоимость бортового питания, расчеты и т.д.).

При оказании услуг в области бортового питания стороны договора должны руководствоваться ведомственными руководящими документами, отраслевыми стандартами («Система качества перевозок и обслуживания пассажиров воздушным транспортом»), международными стандартами обслуживания, а также стандартами обслуживания авиакомпаний, принятыми на предприятии Исполнителя.

### Извлечение из конкретного договора

#### ДОГОВОР № \_\_\_\_\_ на поставку бортового питания

Республика Татарстан, .....район,  
аэропорт.....

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 200\_\_ года

**Открытое акционерное общество «Международный аэропорт «Казань»**, именуемое в дальнейшем «**Аэропорт**», в лице Генерального директора ФИО полностью, действующего на основании Устава, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «**Заказчик**», в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_ с другой стороны, совместно именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

#### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА.

**1.1.** По настоящему Договору **Аэропорт** на основании заказа, поступившего в рамках данного Договора от **Заказчика**, принимает на себя обязательства по поставке **Заказчику** бортового питания для полетов воздушных судов, далее ВС, осуществляемых последним из международного аэропорта «Казань», а **Заказчик** производит оплату, согласно условиям настоящего Договора.

Вместе с тем далеко не всякое предложение вступить в договорные отношения может быть признано офертой. В некоторых случаях такого рода предложения могут считаться лишь приглашением делать оферту. Так, реклама и иные подобные предложения товаров, работ и услуг не являются офертой. Реклама адресована неопределенному кругу лиц и, как правило, не бывает достаточно определенной для заключения договора. Цель рекламы - показать свойства товаров, выгодно отличающие их от аналогичных. Однако она не преследует цели сообщения потенциальному контрагенту существенных условий будущего договора. Поэтому реклама и подобные предложения товаров, работ и услуг квалифицируются лишь как приглашение лицам, ознакомившимся с информацией, содержащейся в рекламе, самим обращаться к рекламодателю с просьбой о продаже товара, выполнении работ, оказании услуг и с предложением о заключении соответствующего договора (приглашение делать оферты).

Публичной офертой признается такое предложение неопределенному кругу лиц, которое включает все существенные условия будущего договора, а главное - в котором явно выражена воля лица, делающего предложение, заключить договор с каждым, кто к нему обратится.

В практической деятельности многих коммерческих организаций, предложения которых могут расцениваться как публичная оферта, лицам, обращающимся к ним, нередко предлагается также совершить определенные конклюдентные действия. Например, издательство, предлагая свои книги широкому кругу читателей, сообщает также свои платежные реквизиты и выдвигает в качестве условия получения соответствующих книг предоставление копии платежного поручения, свидетельствующего о перечислении платы за книги в пределах установленных издательством цен. В сфере розничной купли-продажи публичной офертой признается предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях товаров, обращенных к неопределенному кругу лиц, если оно содержит все существенные условия договора розничной купли-продажи.

Юридические последствия признания предложения публичной офертой заключаются в том, что лицо, совершившее необходимые действия в целях акцепта оферты (например, приславшее заявку на соответствующие товары), вправе требовать от лица, сделавшего такое предложение, исполнения договорных обязательств.

В оферте выражена воля лишь одной стороны, а договор, как известно, заключается по волеизъявлению обеих сторон. Поэтому решающее значение в оформлении договорных отношений имеет ответ лица, получившего оферту (акцептанта), о согласии заключить договор.

Акцепт, т.е. ответ лица, которому была направлена оферта, о принятии ее условий, должен быть полным и безоговорочным (ст. 438 ГК).

Акцепт может быть выражен не только в форме письменного ответа (включая сообщение по факсу, с помощью телеграфа и других средств связи). В случае, если предложение заключить договор было выражено в форме публичной оферты, к примеру, путем помещения товара на прилавке или в витрине магазина либо в торговый автомат, акцептом могут быть фактические действия покупателя по оплате товара. В качестве акцепта в соответствующих случаях признается и совершение действий по выполнению условий договора, указанных в оферте (конклюдентные действия). Для этого требуется, чтобы такие действия были совершены в срок, установленный для акцепта. Данное правило носит диспозитивный характер, но имеет важное значение для правового регулирования имущественного оборота.

Для того чтобы договор был признан заключенным, необходим полный и безоговорочный акцепт, т.е. согласие лица, получившего оферту, на заключение договора на предложенных в оферте условиях. Акцепт на иных условиях, т.е. ответ о согласии заключить договор, но на условиях (всех или части), отличающихся от тех, которые содержались в оферте, не является ни полным, ни безоговорочным, а поэтому не может быть признан надлежащим акцептом, получение которого оферентом свидетельствует о заключении договора (ст. 443 ГК).

Для предпринимательских отношений наиболее типична ситуация, когда сторона, получившая проект договора (оферту), составляет протокол разногласий по одному или нескольким условиям договора и возвращает подписанный экземпляр договора вместе с протоколом разногласий. В этом случае договор не считается заключенным до урегулирования сторонами разногласий. В то же время ответ о согласии заключить договор на иных условиях рассматривается в качестве новой оферты. Это означает, что лицо, направившее такой ответ, признается им связанным на весь период, пока в соответствии с законом или иными правовыми актами должна осуществляться процедура урегулирования разногласий.

Понуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена ГК, иным законом или добровольно принятым

обязательством. Имеется немало случаев, когда заключение договора является обязательным для одной из сторон. В частности, это имеет место при заключении основного договора в срок, установленный предварительным договором (ст. 429 ГК); при заключении публичного договора (ст. 426 ГК); при заключении договора с лицом, выигравшим торги (ст. 447 ГК). Обязательным для банка является заключение договора банковского счета с клиентами (п. 2 ст. 846 ГК); для фондов государственного и муниципального имущества обязательным является заключение договора купли-продажи приватизированного имущества с юридическим или физическим лицом, признанным победителем соответствующего конкурса или аукциона; обязательным является заключение договоров для коммерческих организаций, обладающих монополией на производство отдельных видов продукции; обязательно заключение государственного контракта на поставку продукции для федеральных государственных нужд, если размещение заказа не влечет за собой убытков от производства соответствующей продукции (п. 2 ст. 5 Федерального закона "О поставках продукции для федеральных государственных нужд") и т.д.

Общие положения о порядке и сроках заключения договоров, обязательных для одной из сторон (ст. 445 ГК), применяются в случаях, когда законом, иными правовыми актами или соглашением сторон не предусмотрены другие правила и сроки заключения таких договоров. Они охватывают две различные ситуации:

- 1) обязанная сторона выступает в роли лица, получившего предложение заключить договор;
- 2) обязанная сторона сама направляет контрагенту предложение о заключении договора.

В обоих случаях действует общее правило, согласно которому правом на обращение с иском в суд о разногласиях по отдельным условиям договора, а также о понуждении к его заключению наделяется то лицо, которое вступает в договорные отношения со стороной, в отношении которой установлена обязанность заключить договор, т.е. контрагент обязанной стороны.

В первой ситуации, получив от контрагента оферту (проект договора), сторона, для которой заключение договора является обязательным, должна в 30-дневный срок рассмотреть предложенные условия договора. Рассмотрение условий договора и подготовка ответа на предложение заключить договор являются обязанностью, а не правом стороны, получившей оферту, как это происходит при заключении договора в обычном порядке.

По результатам рассмотрения предложенных условий договора возможны три варианта ответа:

во-первых, полный и безоговорочный акцепт (подписание договора без протокола разногласий). В этом случае договор будет считаться заключенным с момента получения лицом, предложившим заключить его, извещения об акцепте;

во-вторых, извещение об акцепте на иных условиях (направление стороне, предложившей заключить договор, подписанного экземпляра договора вместе с протоколом разногласий). В отличие от общего порядка заключения договора, когда акцепт на иных условиях рассматривается в качестве новой оферты, получение извещения об акцепте на иных условиях от стороны, обязанной заключить договор, дает право лицу, направившему оферту, передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение 30 дней со дня получения извещения об акцепте оферты на иных условиях;

в-третьих, извещение об отказе от заключения договора. Оно имеет практический смысл при наличии обстоятельств, которые рассматриваются законодательством в качестве обоснованных причин, являющихся основанием к отказу от заключения договора. Например, если речь идет о публичном договоре, в качестве таких обстоятельств будут расцениваться доказательства отсутствия возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги или выполнить для него определенную работу (п. 3 ст. 426 ГК).

Уклонение от заключения договора может повлечь для стороны, в отношении которой установлена обязанность заключить договор, два вида юридических последствий: решение суда о понуждении к заключению договора, которое может быть принято по заявлению другой стороны, направившей оферту; обязанность возместить другой стороне убытки, причиненные уклонением от заключения договора.

Существенными особенностями отличается такой способ оформления договорных отношений, как **заключение договора на торгах** (ст. 447-449 ГК).

Путем проведения торгов может быть заключен любой договор, если только это не противоречит его существу. Например, невозможно представить заключение подобным способом издательского договора с автором определенного произведения, договора дарения либо договора о совместной деятельности. В то же время не существует препятствий для продажи в порядке

проведения торгов какого-либо имущества, включая недвижимость, ценные бумаги, имущественные права (например, права аренды помещения) и т.п. К их числу, в частности, относятся:

продажа государственного или муниципального имущества на аукционе, в том числе продажа на специализированном аукционе акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ;

продажа государственного или муниципального имущества на коммерческом конкурсе с инвестиционными и (или) социальными условиями;

отчуждение находящихся в государственной или муниципальной собственности акций созданных в процессе приватизации открытых акционерных обществ владельцам государственных или муниципальных ценных бумаг, удостоверяющих право приобретения таких акций.

При продаже вещей или имущественных прав на открытых торгах договор должен быть заключен с лицом, выигравшим торги. Заключение такого договора - обязанность продавца, поэтому в случае необоснованного уклонения от заключения договора победитель торгов вправе потребовать понуждения продавца к его заключению, а также возмещения убытков, вызванных уклонением от заключения договора. В определенных случаях, предусмотренных законом, договоры о продаже имущества, в том числе имущественных прав, могут заключаться только путем проведения торгов. В частности, среди способов приватизации государственного и муниципального имущества имеются такие, которые могут быть реализованы исключительно путем проведения открытых торгов. Путем проведения торгов реализуется предмет залога при обращении взыскания на заложенное имущество (ст. 350 ГК).

Собственник вещи или обладатель имущественного права, решивший заключить договор об их отчуждении на торгах, может сам организовать торги либо обратиться к услугам специализированной организации, которая выступит в качестве организатора торгов. При этом специализированная организация должна действовать на основе договора с собственником (обладателем права) и в зависимости от условий такого договора выступает от имени собственника или от своего имени.

Форма торгов избирается собственником реализуемой вещи (обладателем права), если иное не будет установлено законом. Однако его выбор ограничен лишь двумя возможностями: торги могут быть проведены в форме либо конкурса, либо аукциона. Разница между ними заключается в том, что на аукционе выигравшим признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу - лицо, которое, по заключению конкурсной комиссии, предложит лучшие условия. В свою очередь, и аукцион, и конкурс могут быть открытыми или закрытыми. В первом случае участником аукциона или конкурса, а следовательно, и его победителем может быть любое лицо; во втором - только лица, специально приглашенные для участия в конкурсе (аукционе).

На организатора торгов возлагаются определенные обязанности как по подготовке торгов, так и по их проведению. Прежде всего он обязан обеспечить доведение до предполагаемых участников извещения об их проведении не менее чем за 30 дней до этого. Извещение должно содержать сведения о времени, месте и форме торгов, их предмете и порядке проведения, в том числе об оформлении участия в торгах, определении лица, выигравшего торги, а также сведения о начальной цене продаваемого объекта.

Впоследствии организатор торгов, давший извещение, может отказаться от их проведения в срок не позднее чем за три дня до наступления объявленной даты проведения торгов в форме аукциона и не позднее чем за 30 дней до проведения конкурса. Если при этом предполагалось провести закрытые торги, их организатору придется возместить участникам понесенные ими убытки (реальный ущерб). Что же касается открытых торгов, то обязанность возместить их участникам понесенные убытки возникает у организатора торгов только в случае нарушения установленных сроков отказа от их проведения.

Определенные обязательные условия должны соблюдаться также участниками торгов - они обязаны внести задаток. Размер, сроки и порядок внесения задатка определяются извещением о проведении торгов. Судьба задатка, внесенного участниками торгов, определяется специальными правилами, суть которых состоит в том, что тем лицам, которые приняли участие в торгах, но не стали их победителями, задаток должен быть возвращен. Задаток также подлежит возврату всем участникам, если торги не состоялись. Иначе решается судьба задатка, внесенного лицом - будущим победителем торгов: соответствующая денежная сумма засчитывается в счет исполнения его обязательств по оплате приобретенной вещи или имущественного права.



Результаты торгов удостоверяются протоколом, который подписывается организатором торгов и их победителем и имеет силу договора. Если же какая-либо из названных сторон будет уклоняться от подписания договора, возникают определенные неблагоприятные последствия: победитель торгов утрачивает внесенный им задаток, а на организатора торгов возлагается обязанность возратить лицу, выигравшему торги, внесенный им задаток в двойном размере, а также возместить ему убытки в части, превышающей сумму задатка.

В случаях, когда предметом торгов является право на заключение договора (например, договора аренды помещения), соответствующий договор должен быть подписан сторонами не позднее 20 дней после завершения торгов и оформления протокола, если иной срок не был указан в извещении о проведении торгов. Уклонение одной из сторон от оформления договорных отношений дает право другой стороне обратиться в суд с требованиями как о понуждении к заключению договора, так и о возмещении убытков, вызванных уклонением от его заключения.

**Открытый аукцион в электронной форме на право заключения контракта на поставку авиационного топлива**

Тип извещения	Открытый аукцион в электронной форме
Номер извещения	03.....157
Регион	Приморский край
Наименование	открытый аукцион в электронной форме на право заключения контракта на поставку авиационного топлива
Место публикации	ЗАО "Сбербанк-АСТ"
Дата публикации	31 декабря 2017 года
Дата и время окончания срока подачи заявок на участие в открытом аукционе в электронной форме	10 января 2017 года
Дата окончания срока рассмотрения заявок	14 января 2017 года
Дата проведения открытого аукциона в электронной форме	17 января 2017 года
<b>Контактная информация</b>	
Размещение заказа осуществляется специализированной организацией	<a href="#">Дальневосточное таможенное управление</a>
Почтовый адрес	Российская Федерация, 690014, Приморский край, Владивосток , ул ....., д..... (указывается полностью)
Фактический адрес	Российская Федерация, 690014, Приморский край, Владивосток , ул ....., д.....(указывается полностью)
Телефон	7-423-2308211(указывается полностью)
Факс	7-423-2308211(указывается полностью)

Электронная почта	.....@.....ru(указывается полностью)
Контактное лицо	указывается конкретное лицо- ФИО
Предмет контракта	в соответствии с контрактом поставщик обязуется поставить заказчику авиационное топливо (авиационный керосин марки ТС-1) (далее – продукция) в соответствии со спецификацией на поставку продукции, а заказчик обязуется принять и оплатить продукцию в соответствии с условиями контракта.
Начальная (максимальная) цена контракта	1,832,540.00 руб.
Количество товара, объем работ или услуг	Авиационный керосин ТС-1 (ГОСТ 10227-86) в количестве 50,0 тонн.
ОКДП	<a href="#">Топливо для реактивных двигателей (керосин авиационный)</a>
Место поставки товара, выполнения работ или оказания услуг	Приморский край, г..Артём, ул. .... д. , склад ООО «ТЗК ДВ»;
Срок поставки товара, выполнения работ или оказания услуг	с момента заключения контракта до 31.03.2020 года включительно.
Заказчик	Дальневосточное таможенное управление

Торги, проведенные с нарушением правил, установленных законом, могут быть признаны судом недействительными, что влечет за собой недействительность договора, заключенного по их результатам.

Аукцион или конкурс, в которых принял участие только один участник, признаются несостоявшимися.

Разногласия, возникающие при заключении договора, могут быть переданы на рассмотрение суда в двух случаях (ст. 446 ГК):

имеется соглашение сторон о передаче возникшего или могущего возникнуть спора на разрешение суда;

такая передача предусмотрена законодательством.

Соглашение сторон о передаче разногласий, возникших при заключении договора, на разрешение суда может быть достигнуто путем обмена письмами, телеграммами. Возможен и такой вариант, когда условие о передаче разногласий на разрешение суда включается одной из сторон в проект договора, а вторая сторона в протоколе разногласий не высказывает замечаний по соответствующему условию проекта договора. Не исключена возможность принятия судом к своему производству споров, подлежащих передаче в суд по соглашению сторон, даже если отсутствует письменное соглашение, однако контрагентом стороны, обратившейся в суд, совершен ряд действий, свидетельствующих о том, что он не возражает против рассмотрения конкретного спора в суде.

Законодательством предусматривается рассмотрение преддоговорных споров судом, во-первых, когда непосредственно в законе или ином правовом акте предусмотрена процедура урегулирования разногласий по договору, включающая и передачу этих разногласий на рассмотрение суда. Такие нормы содержатся, например, в транспортных уставах и кодексах и изданных в соответствии с ними правилах перевозки грузов (договоры на эксплуатацию

подъездных путей, на подачу и уборку вагонов и др.). Во-вторых, рассмотрение преддоговорных споров судом предусматривается для ситуаций, когда в соответствии с законом заключение отдельных видов договоров обязательно для одной из сторон.

Правилам ст. 446 ГК о судебном рассмотрении разногласий сторон, возникших при заключении договора, корреспондирует положение о том, что гражданские права и обязанности могут возникнуть из судебного решения, установившего их (пп. 3 абз. 2 п. 1 ст. 8 ГК).

Основаниями для изменения (расторжения) договора служат:

соглашение сторон;

существенное нарушение договора;

иные обстоятельства, предусмотренные законом или договором.

Расторгнуть или изменить можно только такой договор, который признается действительным и заключенным.

Основным способом изменения (расторжения) договора является его изменение или расторжение по соглашению сторон (ст. 450 ГК). Однако законом или договором эта возможность может быть ограничена. К примеру, если речь идет о договоре в пользу третьего лица, действует специальное правило: с момента выражения третьим лицом должнику намерения воспользоваться своим правом по договору стороны не могут расторгать или изменять заключенный ими договор без согласия третьего лица, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором (п. 2 ст. 430 ГК). При изменении (расторжении) договора по соглашению сторон основания такого соглашения имеют правовое значение лишь для определения последствий изменения или расторжения договора, но не для оценки законности соглашения сторон.

Кроме того, договор может быть изменен или расторгнут судом по требованию одной из сторон. Законодательством предусмотрены два случая, когда изменение или расторжение договора производится по требованию одной из сторон в судебном порядке.

Это, во-первых, случаи нарушения условий договора, которые могут быть квалифицированы как существенное нарушение, т.е. нарушение, которое влечет для контрагента такой ущерб, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать при заключении договора. Например, договор коммерческого найма жилого помещения может быть расторгнут в судебном порядке по требованию наймодателя в случаях невнесения нанимателем платы за жилое помещение за шесть месяцев, если договором не установлен более длительный срок, а при краткосрочном найме - в случае невнесения платы более двух раз по истечении установленного договором срока платежа либо в случаях разрушения или порчи жилого помещения нанимателем или другими гражданами, за действия которых он отвечает (п. 2 ст. 687 ГК).

Во-вторых, договор может быть изменен или расторгнут в судебном порядке в случаях, прямо предусмотренных ГК, другими законами или договором. К примеру, основанием для изменения или расторжения договоров присоединения по требованию присоединившейся стороны может служить включение в договор условий, хотя и не противоречащих закону, но являющихся явно обременительными для присоединившейся стороны (ст. 428 ГК).

Третий способ расторжения или изменения договора заключается в том, что одна из сторон реализует свое право, предусмотренное законом или договором, на односторонний отказ от договора (от исполнения договора). Односторонний отказ от договора (от исполнения договора) возможен только в тех случаях, когда это прямо допускается законом или соглашением сторон, например, после истечения срока договора аренды он считается возобновленным на неопределенный срок и каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону не менее чем за три месяца (ст. 621 ГК); по договору поручения доверитель вправе отменить поручение, а поверенный - отказаться от него во всякое время (п. 1 ст. 977 ГК).

Порядок изменения (расторжения) договора зависит от применяемого способа изменения или расторжения договора. При изменении (расторжении) договора по соглашению сторон должен применяться порядок заключения соответствующего договора, а также требования, предъявляемые к форме такого договора, поскольку форма соглашения должна быть идентичной той, в которой заключался договор (ст. 452 ГК). Правда, законом, иным правовым актом или договором могут быть предусмотрены иные требования к форме соглашения об изменении и расторжении договора. Иное может вытекать и из обычаев делового оборота. Например, договором, содержащим условие о предварительной оплате товаров, может быть предусмотрено, что оплата их в меньшей сумме, чем предусмотрено договором, означает отказ от части товаров, т.е. изменение условия договора о количестве подлежащих передаче товаров. В этом случае,

несмотря на то, что договор заключался в простой письменной форме, основанием его изменения будет считаться не письменное соглашение сторон, как того требует общее правило, а конклюдентные действия покупателя.

Обязательным условием изменения или расторжения договора в судебном порядке по требованию одной из сторон является соблюдение специальной досудебной процедуры урегулирования спора непосредственно между сторонами договора. Существо процедуры досудебного урегулирования состоит в том, что заинтересованная сторона до обращения в суд должна направить другой стороне свое предложение изменить или расторгнуть договор. Иск в суд может быть предъявлен только при соблюдении одного из двух условий:

либо получения отказа другой стороны на предложение об изменении или расторжении договора;

либо неполучения ответа на соответствующее предложение в 30-дневный срок, если иной срок не предусмотрен законом, договором или не содержался в предложении изменить или расторгнуть договор.

В случае нарушения установленного досудебного порядка урегулирования такого спора суд будет обязан возвратить исковое заявление без рассмотрения.

При расторжении (изменении) договора вследствие одностороннего отказа одной из сторон от договора необходимо обязательное письменное уведомление контрагента. Указанное требование должно признаваться соблюденным в случае доведения соответствующего уведомления до другой стороны договора посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей установить, что документ исходит от стороны, отказавшейся от договора (от исполнения договора).

Последствия изменения или расторжения договора состоят в том, что:

во-первых, изменяются либо прекращаются обязательства, возникшие из этого договора;

во-вторых, определяется судьба исполненного по договору до момента его расторжения (изменения);

в-третьих, решается вопрос об ответственности стороны, допустившей существенное нарушение договора, которое послужило основанием его расторжения или изменения.

В случае расторжения договора обязательства, из него возникшие, прекращаются; если же речь идет об изменении договора, то обязательства сторон сохраняются в измененном виде (п. 1 и 2 ст. 453 ГК), что может означать как их изменение, так и частичное прекращение. Например, в случаях, когда поставщик и покупатель достигают соглашения по вопросу об уменьшении объема поставки, это означает, что изменение договора привело к частичному прекращению обязательств.

Момент, с которого обязательства считаются измененными или прекращенными, зависит от того, как осуществлено изменение или расторжение договора:

по соглашению сторон;

по решению суда (по требованию одной из сторон);

вследствие одностороннего отказа от исполнения договора в случаях, предусмотренных законом или договором.

В первом случае возникшие из договора обязательства считаются измененными или прекращенными с момента заключения соглашения сторон об изменении или расторжении договора. В свою очередь, этот момент должен определяться по правилам, установленным в отношении момента заключения договора (ст. 433 ГК). Данное положение носит диспозитивный характер: из соглашения сторон или характера изменения договора может вытекать иное (например, в самом соглашении сторон о расторжении договора может быть указана дата, с которой обязательства сторон признаются прекращенными). Так, стороны могут достичь соглашения об изменении договора поставки в отношении последующих или предыдущих периодов поставки. Очевидно, что в данном случае обязательства не могут считаться измененными с момента заключения подобного соглашения.

В случае, когда изменение или расторжение договора производится по решению суда, действует императивное правило о том, что обязательства считаются измененными или прекращенными с момента вступления решения в законную силу.

Если договор был расторгнут или изменен вследствие отказа одной из сторон от договора (от исполнения договора), обязательства, возникшие из такого договора, считаются прекращенными или измененными с момента получения контрагентом уведомления об отказе от договора (от исполнения договора).

Что касается судьбы исполненного по договору (переданного имущества, выполненной работы, оказанной услуги и т.п.), то стороны лишены права требовать возвращения того, что было ими исполнено до изменения или расторжения договора (п. 4 ст. 453 ГК). Данная норма носит диспозитивный характер - законом или соглашением сторон судьба исполненного по обязательствам может быть решена по-иному. Например, если требование о расторжении договора предъявлено покупателем в связи с передачей ему продавцом товара ненадлежащего качества, покупатель вправе также, возвратив товар продавцу, потребовать от него возврата уплаченной за него суммы (ст. 475 ГК).

Расторжение или изменение договора может сопровождаться предъявлением одной из сторон другой стороне требования о возмещении причиненных этим убытков. Однако удовлетворение судом такого требования возможно лишь в случае, когда основанием для расторжения или изменения договора послужило существенное нарушение этой стороной (ответчиком) условий договора (ст. 450 ГК).

Особый случай представляет собой расторжение или изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств, последствия которого определяет суд (п. 3 ст. 451 ГК).

Соглашение о расторжении (изменении) договора представляет собой дву- или многостороннюю сделку. Поэтому к нему применяются общие правила о совершении сделок (гл. 9 ГК). Как и любой другой договор, оно заключается путем акцепта одной из сторон соответствующего предложения, полученного контрагентом. Лицо, которое внесло предложение о расторжении или изменении договора, не получив от контрагента ответа на свое предложение в течение 30 дней, вправе потребовать расторжения или изменения договора в судебном порядке.

Соглашение об изменении или о расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное (п. 1 ст. 452 ГК).

Соглашение о расторжении договора необходимо отличать от соглашения об отступном. При отступном прекращение обязательства, возникшего из договора, обусловлено передачей кредитору определенного имущества, поэтому момент прекращения обязательства будет определяться не датой подписания соглашения, а моментом фактической передачи имущества в качестве отступного (ст. 409 ГК).

Определенные границы имеет соглашение об изменении договора. В этом случае допустимо изменение лишь конкретных условий договора, но не вида (типа) договорного обязательства. Например, если по договору мены соглашением сторон изменяется предмет, подлежащий передаче взамен имущества, полученного контрагентом, либо способ исполнения этого обязательства (вместо отгрузки железнодорожным транспортом предусматривается самовывоз), то имеет место соглашение об изменении договора. Если же стороны предусматривают обязанность контрагента, получившего имущество, уплатить за него денежную сумму, то тем самым осуществляется переход к иному виду обязательства - купле-продаже, что признается соглашением о новации обязательства, возникшего из договора мены (ст. 414 ГК).

Законом или договором применительно к отдельным видам договоров могут быть предусмотрены как принципиальная невозможность расторжения или изменения договора, так и особые основания, порядок и последствия расторжения или изменения договора. Примером таких норм может служить положение ГК о недопустимости изменений условий договора государственного займа (п. 4 ст. 817). По договору продажи предприятия предусмотренные ГК правила об изменении или расторжении договора купли-продажи, предусматривающие возврат или взыскание в натуре полученного по договору с одной стороны или с обеих сторон, применяются, если такие последствия существенно не нарушают права и охраняемые законом интересы кредиторов продавца и покупателя, других лиц и не противоречат общественным интересам (ст. 566 ГК).

Особый случай изменения договоров по соглашению сторон представляет собой мировое соглашение, заключаемое между должником (арбитражным управляющим) и его кредиторами при несостоятельности (банкротстве) должника. В соответствии с Федеральным законом "О несостоятельности (банкротстве)" решение о заключении мирового соглашения от имени конкурсных кредиторов и уполномоченных органов принимается собранием кредиторов большинством их голосов. Мировое соглашение вступает в силу со дня его утверждения арбитражным судом. Оно может содержать условия об отсрочке или о рассрочке исполнения обязательств должника; об уступке прав требования должника; об исполнении обязательств должника третьими лицами; о скидке с долга; об обмене требований на акции; об удовлетворении

требований кредиторов иными способами, не противоречащими законодательству. По общему правилу расторжение мирового соглашения, утвержденного арбитражным судом, по соглашению между отдельными кредиторами и должником не допускается.

Основанием для расторжения или изменения договора по требованию одной из сторон в судебном порядке является существенное нарушение договора другой стороной либо иные основания, прямо предусмотренные законом или договором (п. 2 ст. 450 ГК).

Существенный характер нарушения договора состоит не в размере ущерба, причиненного неисполнением или ненадлежащим исполнением договора, а в его соотношении с тем, чего могла ожидать соответствующая сторона договора от исполнения обязательства контрагентом. Поэтому возможно удовлетворение судом требования о расторжении (изменении) договора и в том случае, когда вызванный нарушением договора ущерб незначителен по размеру. Решение суда зависит от того, является ли действительно существенной разница между тем, на что сторона, заключая договор, вправе была рассчитывать, и тем, что фактически ей удалось получить.

При определении, является ли допущенное нарушение существенным во внешнеторговом обороте, принимаются во внимание следующие обстоятельства (ст. 7.3.1 Принципов международных коммерческих договоров):

существенно ли неисполнение договора лишает потерпевшую сторону того, что она имела право ожидать (кроме случаев, когда другая сторона не предвидела и не могла предвидеть такой результат);

имеет ли принципиальный характер с точки зрения договора строгое соблюдение неисполненного обязательства;

является ли неисполнение умышленным или совершено по грубой небрежности;

дает ли неисполнение потерпевшей стороне основание верить, что она не может полагаться на будущее исполнение другой стороны;

понесет ли неисполнившая сторона несоразмерные потери в результате подготовки или осуществления исполнения, если договор будет прекращен.

Иные основания, предусмотренные законом или договором, представляют собой конкретные нарушения отдельных видов договоров (в том числе и не обладающие признаками существенного нарушения условий договора), которые признаются основанием для расторжения (изменения) договора по требованию одной из сторон. Например, неисполнение продавцом обязанности по передаче покупателю товара свободным от любых прав третьих лиц дает покупателю право требовать уменьшения цены товара (т.е. изменения условия договора о цене) либо расторжения договора купли-продажи, если не будет доказано, что покупатель знал или должен был знать о правах третьих лиц на этот товар (п. 1 ст. 460 ГК).

Основанием для изменения или расторжения договора могут служить также обстоятельства, не связанные с нарушением договора одной из сторон при условии, что они прямо предусмотрены законом или договором. К примеру, страховщик, уведомленный об обстоятельствах, влекущих увеличение страхового риска, вправе потребовать изменения условий договора страхования или уплаты дополнительной страховой премии соразмерно увеличению риска. Если страхователь возражает против изменения условий договора страхования или доплаты страховой премии, страховщик вправе потребовать расторжения договора в судебном порядке (п. 2 ст. 959 ГК).

Договор может быть расторгнут или изменен судом по требованию одной из сторон при условии соблюдения последней определенного порядка. Суть его заключается в том, что такое требование может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом или договором, а при его отсутствии - в 30-дневный срок (п. 2 ст. 452 ГК). В случае согласия с этим предложением договор будет считаться соответственно расторгнутым или измененным по соглашению сторон (с момента получения лицом, направлявшим предложение, письменного сообщения контрагента о его согласии с расторжением или изменением договора).

Применительно к отдельным видам договоров предусматриваются дополнительные требования, касающиеся порядка расторжения или изменения соответствующего договора по требованию одной из сторон. Так, право арендодателя требовать досрочного расторжения договора аренды в связи с допущенными арендатором нарушениями его условий дополнительно обусловлено обязанностью арендодателя направить арендатору письменное предупреждение о необходимости исполнения последнего обязательства в разумный срок (ст. 619 ГК).

В качестве исключения законом допускается предъявление требования о расторжении (изменении) договора третьими лицами. Например, по иску заинтересованного лица судом может быть отменено дарение, совершенное индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом в нарушение положений закона о несостоятельности (банкротстве) за счет средств, связанных с его предпринимательской деятельностью, если соответствующая сделка совершена в течение шести месяцев, предшествовавших объявлению несостоятельным (банкротом) дарителя (п. 3 ст. 578 ГК).

Последствия расторжения или изменения договора по требованию одной из сторон связаны с возможностью предъявления самостоятельного требования о возмещении убытков, вызванных неисполнением или ненадлежащим исполнением договорных обязательств. Если неисполнение договора обладает признаками существенного нарушения договора, контрагент получает также право требовать возмещения убытков, причиненных расторжением договора. В отдельных видах договоров сторона, обладающая правом требовать расторжения договора в связи с его нарушением контрагентом, получает право на возмещение убытков, причиненных расторжением договора, независимо от того, является ли нарушение договора существенным или несущественным. Например, арендатор при неполучении в срок арендованного имущества имеет право на возмещение убытков, вызванных расторжением договора (п. 3 ст. 611 ГК).

По общему правилу односторонний отказ от исполнения договора и одностороннее изменение его условий не допускаются. Исключение составляют лишь случаи, предусмотренные законом. Однако если речь идет о договоре, связанном с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, такие случаи могут быть также предусмотрены соглашением сторон (ст. 310 ГК).

В случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или измененным (п. 3 ст. 450 ГК).

В договорах, не предусматривающих срок исполнения вытекающих из них обязательств (бессрочные обязательства), право отказаться от договора установлено для отдельных видов. К примеру, по договору аренды, заключенному на неопределенный срок, каждая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону за один месяц, а при аренде недвижимости - за три месяца (п. 2 ст. 610 ГК).

Расторжение (изменение) договора в связи с существенным изменением обстоятельств представляет собой самостоятельный случай прекращения либо изменения договорных обязательств. Здесь существенное значение приобретает цель, которой предопределяется изменение либо прекращение договорного обязательства, а именно необходимость восстановления баланса интересов сторон договора, существенным образом нарушенного в силу непредвиденного изменения внешних обстоятельств, не зависящих от их воли.

При этом конкретные явления, события, факты, которые могут признаваться существенным изменением обстоятельств, применительно к конкретным условиям в состоянии определить лишь суд при рассмотрении соответствующего требования. Однако согласно ст. 451 ГК для того, чтобы какое-либо изменение обстоятельств, связанных с конкретным договором, было отнесено к категории существенных (и тем самым достаточных для изменения или расторжения договора на основании решения суда), требуется наличие одновременно четырех условий.

Во-первых, предполагается, что стороны при заключении договора исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет. Решающим фактором в оценке изменения обстоятельств будет ответ на вопрос, могли ли они разумно предвидеть такое изменение в момент заключения договора. К примеру, заключая договор в 1994 г., стороны, действующие разумно, не могли не предвидеть инфляцию. Однако необходимо признать, что при заключении договора они разумно исходили из того, что такие события, как обвальный курс рубля, имевший место в печально известный "черный вторник" (11 октября 1994 г.), не наступит. Подобным образом могут оцениваться и некоторые иные изменения условий имущественного оборота, например кратковременное многократное увеличение ставки рефинансирования в целях регулирования денежного обращения (с 40 до 150 процентов годовых), как это имело место в 1998 г.

Во-вторых, изменение обстоятельств должно быть вызвано причинами, которые заинтересованная сторона была не в состоянии преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота.

В-третьих, исполнение договора при наличии существенно изменившихся обстоятельств без соответствующего изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.

В-четвертых, из обычаев делового оборота или существа договора не вытекает, что риск наступления данных обстоятельств несет заинтересованная сторона, т.е. сторона, обратившаяся в суд с требованием об изменении или расторжении договора.

Названные четыре условия должны присутствовать одновременно и в совокупности.

По своему характеру существенно изменившиеся обстоятельства напоминают непреодолимую силу. Однако имеется значительное отличие: они не влекут за собой невозможность исполнения обязательств, возникших из договора, напротив, возможность его исполнения во всех случаях должна присутствовать, но такое исполнение значительно нарушило бы баланс интересов сторон.

При наличии существенного изменения обстоятельств стороны сначала должны попытаться восстановить баланс своих интересов путем достижения соглашения об изменении условий договора. Лишь при недостижении такого соглашения заинтересованная сторона может обратиться в суд с требованием о расторжении или изменении договора.

При расторжении договора в связи с существенным изменением обстоятельств суд по требованию любой из сторон должен определить последствия расторжения договора, исходя из необходимости справедливого распределения между сторонами расходов, понесенных ими в связи с исполнением договора. При расторжении договора в обычном порядке стороны, напротив, не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента расторжения договора (если иное не установлено законом или их соглашением).

При наличии существенно изменившихся обстоятельств изменение договора по решению суда допускается лишь в исключительных случаях и только тогда, когда его расторжение будет противоречить общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, который значительно превышает затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях (п. 4 ст. 451 ГК).

## **Глава 2. Организационно-транспортные договоры в системе воздушного транспорта**

Деятельность авиакомпаний регламентируется межправительственными соглашениями, регулируемыми основные принципы и нормы воздушного сообщения между соответствующими странами, законодательством РФ, а также коммерческими соглашениями, которые авиакомпании (АК) заключает с другими авиакомпаниями, авиапредприятиями, туристическими фирмами, агентскими и другими обслуживающими организациями.

Соглашение о воздушном сообщении предусматривает в качестве одного из условий для начала полетов по договорной линии заключение коммерческих соглашений АК.

Для начала полетов, в первую очередь, необходимо обеспечить техническое и коммерческое обслуживание воздушных судов перевозимых на них пассажиров, багажа, груза и почты. Необходимо согласовать тарифы, расписание, решить вопросы сотрудничества эксплуатации договорных линий.

Наиболее простое решение для АК - заключение комплексного соглашения по всем этим вопросам с назначенным для полетов договорным линиям авиапредприятием. Это так называемые соглашения о взаимном предоставлении услуг. Они состоят из основного соглашения содержащего общие принципы сотрудничества: предоставление на основе взаимности услуг в основных и запасных аэропортах, меры обеспечению безопасности полетов, порядок согласования расписания тарифов, ответственность сторон и разрешение споров, взаимное назначение друг друга генеральными агентами на территории соответствующих стран.

Все конкретные вопросы, связанные с предоставлением одной стороной коммерческих и технических услуг другой стороне, их перечень, также расчеты, излагаются в специальных приложениях: о наземном техническом обслуживании, расчетах, ставках за обслуживание и пр.

С расширением использования прав пятой «свободы воздуха» и использованием шестой "свободы" появилась возможность и целесообразность заключения соглашений по



отдельным видам обслуживания с конкретными исполнителями такого обслуживания (Чикагская Конвенция).

Такой порядок отвечает существующей международной практике и такие типовые соглашения разработаны и рекомендованы ИАТА для использования.

### **2.1.Соглашение о взаимных воздушных перевозках "Интерлайн /Interline Agreement"**

Эти соглашения содержат взаимное обязательство сторон признавать перевозочные документы, выданные одной стороной для перевозок по линиям другой стороны и порядок расчетов за такие перевозки. Соглашения содержат определения основных терминов, необходимых для их правильного понимания и применения, порядок уведомления о возможных претензиях в связи с перевозками, выполняемыми в соответствии с этими соглашениями. Каждая сторона отвечает по претензиям, вытекающим из перевозок по ее линиям, а если установить, на чьих линиях имела место неисправность при перевозке не представляется возможным, ответственность распределяется между сторонами пропорционально суммам доходов, полученных за соответствующую часть перевозки по своим линиям.

За услуги, предоставляемые сторонами; друг другу по выдаче перевозочных документов, а, следовательно, за привлечение загрузки на линии партнера, предусматривается выплата комиссионных. Размер комиссионных определяется ИАТА как ставки вознаграждения за предоставление соответствующих услуг (от 3% до 9%). Расчеты между авиакомпаниями производятся за вычетом установленных комиссионных, по предъявлении перевозочных документов (соответствующих полетных купонов) стороной, выполнившей по ним перевозку, стороне, выдавшей эти документы.

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

### **2.2.Соглашение о генеральном агенте (по продаже) - General Sales Agency Agreement**

Соглашение о генеральном агенте заключается АК в дополнение к соглашению "Интерлайн" между авиакомпаниями, эксплуатирующими договорные линии. Соглашение предусматривает взаимное назначение его сторонами (авиакомпаниями) генеральными агентами друг у друга на определенных в соглашении территориях.

Генеральный агент представляет интересы назначившей его авиакомпании на соответствующей территории, используя всю сеть своих агентов на этой территории для продажи перевозок на линии перевозчика, рекламы его деятельности, выполнения других предусмотренных соглашением видов обслуживания, в том числе, обеспечивает содействие по связи с местными властями и организациями.

В соглашении предусматривается комплекс мер по содействию представительству авиакомпании в осуществлении его деятельности. Такое содействие может включать предоставление помещений для агентств в городе, в аэропорту, а также квартир для работников представительства.

Генеральный агент, по мере своих возможностей, действует в соответствии с инструкциями АК, насколько они не противоречат законам и правилам, действующим в стране генерального агента. Если инструкции отсутствуют, обслуживание предоставляется в соответствии с международной практикой и процедурами, разработанными ИАТА. В отношении качества обслуживания действует принцип "наибольшего благоприятствования" - оно не может быть ниже, чем качество обслуживания, предоставляемое в данном пункте другому авиапредприятию, включая самого генерального агента. В тех странах, где АК имеет право самостоятельной коммерческой деятельности, она осуществляет ее в тесном сотрудничестве с генеральным агентом и при его содействии.

Генеральный агент не может изменять или отменять правила, расписание или тарифы АК и несет ответственность за их соблюдение своими агентами.

За продажу перевозок на линии АК на территории генерального агента ему или его агентам, наряду с обычными комиссионными, предусмотренными соглашением "Интерлайн", выплачиваются сверхкомиссионные (3% - по пассажирским перевозкам и 2,5% -по грузовым). Соглашение предусматривает возмещение наличных расходов генерального агента, связанных с предоставляемым им обслуживанием: оплату пошлин, налогов, расходов

по рекламе и др. Рассмотрение претензий и споров, а также расчеты осуществляются в соответствии с условиями соглашения "Интерлайн".

### **2.3.Соглашение о наземном обслуживании - Standart Ground Handling Agreement**

Соглашение о наземном обслуживании заключается АК с авиапредприятием, аэропортом, хэндлинговой компанией, агентом обслуживающей компании, предоставляющими наземное обслуживание в аэропорту. Цель соглашения - обеспечить все необходимое техническое и коммерческое обслуживание (за исключением продажи перевозок) воздушных судов обслуживаемой стороны и выполняемых на них перевозок. Такое соглашение содержит перечни обязательного (стандартного) обслуживания и обслуживания, которое может быть предоставлено дополнительно по просьбе АК и за отдельную плату. Соглашение предполагает возможность использования при обслуживании субагентов и персонала обслуживаемой стороны. В нём определяются права и обязанности командира воздушного судна и представителей обслуживаемой стороны, функции контроля с их стороны за предоставлением обслуживания.

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

Ответственность за повреждение воздушных судов при обслуживании в соответствии с принятой международной практикой обычно ограничивается случаями умысла или приравненной к умыслу неосторожности. Воздушные суда АК, выполняющие международные полеты, должны быть застрахованы на случай повреждения в иностранных аэропортах.

Наряду с соглашением о наземном обслуживании заключаются соглашения по отдельным видам обслуживания: заправке топливом, поставке бортового питания, обслуживанию пассажиров в пунктах трансфера, бронированию мест в гостинице, обработке и складированию грузов и пр.

К этому типу соглашений относятся и соглашения о коммерческом обслуживании с туристическими организациями и агентствами.

### **2.4.Договор на обеспечение аэронавигационного обслуживания**

Данное обслуживание предоставляется на маршруте и в районе аэродрома при взлете-посадке воздушного судна.

Договор заключается с Уполномоченным государственным органом по использованию воздушного пространства и управлению воздушным движением и предусматривает:

- планирование, координирование и управление полетами;
- контроль над соблюдением порядка использования воздушного пространства воздушными судами в зоне ответственности;
- обеспечение полетов средствами связи, радиолокации и радионавигации согласно указанным в АИП данным по каждой используемой зоне;
- обеспечение передачи информации, необходимой для выполнения полета и запрашиваемой экипажами ВС;
- обеспечение сохранности финансовой документации по полетам.

Аэронавигационное обслуживание оплачивается авиакомпанией при полетах:

- на маршруте в соответствии со ставками, опубликованными в АИП (АИК);
- в районе аэродрома при взлете-посадке в соответствии с действующими руководящими документами.

Ставки сборов, как правило, зависят от максимального взлетного веса ВС и взимаются за 100 км при полете на маршруте и с использованием соответствующих коэффициентов за 20 км в зоне аэродрома

Договор предусматривает ответственность за обеспечение аэронавигационного обслуживания, порядок оплаты за предоставляемое обслуживание, порядок расчетов и разрешение споров в случае их возникновения.

### **2.5.Договор на поставку авиационного топлива**

По договору компания-продавец осуществляет поставку авиационного топлива по соответствующей спецификации, соответствующего качества и количества; авиакомпания – покупатель оплачивает его по ценам, зафиксированным Федеральной авиационной службы России.

В договоре указывается, что компания-продавец несет полную ответственность за техническое состояние средств заправки, а авиакомпания несет полную ответственность за состояние соответствующих устройств топливной системы самолета.

В договоре оговаривается момент поставки топлива (переход топлива из заправщика через горловину топливного бака самолета). Поставка топлива должна производиться на основе инструкции и технологии, разработанной для данного аэропорта и обязательно в присутствии уполномоченного представителя авиакомпании.

При каждой заправке самолета уполномоченные представители сторон должны подписывать "Требование на авиатопливо", в котором указывается дата заправки, время, регистрационный номер самолета, номер рейса, тип самолета, марка авиатоплива, его плотность, количество в килограммах и литрах. Данное требование является основанием для выставления авиакомпании счета-фактуры.

По договору компания-продавец должна обеспечивать своевременную заправку предусмотренных расписанием самолётов авиакомпании и должна предпринимать все возможные меры для быстрой заправки самолётов, если ВС прибывает раньше или позже времени, указанного в расписании.

Договор на поставку авиационного топлива должен предусматривать ответственность Сторон при невыполнении своих прямых и прочих обязательств, должен содержать порядок расчета и предъявления претензий, а также ответственность Сторон при форс-мажорных обстоятельствах.

## **2.6. Договор на метеорологическое обслуживание полетов воздушных судов**

Авиакомпании заключают договора на метеорологическое обслуживание полетов воздушных судов с Главным авиаметеорологическим центром и территориальными управлениями по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет).

Договор на метеорологическое обеспечение полетов ВС заключается с целью передачи экипажу ВС необходимой фактической и прогностической метеорологической информации перед вылетом, во время полета и посадки.

В договоре должно быть указано, что метеорологическое обеспечение полетов ВС должно осуществляться в соответствии с требованиями нормативных документов ФАВТ России, регламентирующих обеспечение полетов по международным и российским авиалиниям

В договоре указывается тариф на метеообеспечение полетов для любых типов ВС, установленный и зарегистрированный ФАС России для данной территориальной зоны

Оплата услуг за метеообеспечение производится на основании отчетности о фактическом количестве обслуженных вылетов.

В договоре предусматривается ответственность сторон, при этом следует учитывать, что в связи с изменчивостью метеорологических элементов в пространстве и во времени, а также ввиду несовершенства методик определения некоторых элементов, летный состав АК должен рассматривать конкретное значение любого указанного в сводке элемента только как максимально приближенное к действительным условиям, имевшим место в момент наблюдения. Прогноз метеорологических условий - это научное предвидение погоды и по существующему законодательству имущественные претензии к предсказыванию не предъявляются.

АК не вправе без согласия исполнителя передавать третьей стороне информацию, получаемую по заключенному договору.

Договор должен предусматривать порядок разрешения споров и разногласий, которые могут возникнуть в процессе заключения и исполнения договора.

## **2.7. Соглашения по продаже коммерческих прав авиакомпаний**

### **Соглашение о пуле**

На большинстве маршрутов полеты выполняют назначенные перевозчики двух стран. Как обычно на олигополистических рынках, широкое распространение на воздушном транспорте получили неформальные соглашения о разделении рынков.

Если одна из авиакомпаний ощутимо слабее другой, для защиты её интересов, гарантированного закрепления доли рынка и доходов авиаперевозчики заключают соглашение о пуле.

Если оба перевозчика равноценны, соглашение о пуле позволяет им спокойнее относиться к тому, что один из них имеет более удобное расписание полетов, чем другой, так как доходы рынка поделены.

В ряде стран антимонопольным законодательством запрещается создание картелей и им подобных соглашений как препятствующих развитию свободной конкуренции. В других частях света картели на воздушном транспорте, называемые пулами, встречаются повсеместно. В Европе, например, 75-80 % внутриевропейских перевозок выполняется в рамках пулов.

Особенно широкое распространение получили **пульные соглашения** как между российскими авиакомпаниями и их партнерами с ближнего и дальнего зарубежья. Авиакомпании, летающие по одной воздушной линии, обычно заключают пульные соглашения друг с другом, что оговаривается в Меморандуме понимания, а не в самом тексте межправительственного соглашения, который публикуется в открытой печати.

В переводе с английского языка пул означает «общий фонд», «объединение». Он возник сто с лишним лет назад как форма соглашений картельного типа между конкурентами.

Задачей пулов на воздушном транспорте является обеспечение организованного раздела сфер влияния на рынке авиатранспортной продукции на совместно эксплуатируемых авиалиниях и определение гарантированных доходов каждому из партнеров с учетом их производственно-финансовых возможностей, коммерческих прав и долевого участия.

В основу пульных соглашений, как правило, закладываются следующие основные принципы:

- добровольность, предполагающая возможность для каждого участника пула денонсировать соглашение, предварительно уведомив об этом другого партнера;
- независимость, поскольку авиакомпании сохраняют свою юридическую и экономическую самостоятельность, сами несут расходы по эксплуатации авиалинии;
- равные возможности, позволяющие каждому партнеру выполнять одинаковый объем перевозок с учетом типов ВС, их коммерческой загрузки и частоты рейсов и право получать доходы за выполненную работу на основе общей для партнеров системы их распределения;
- коммерческое сотрудничество в области рекламной работы, тарифной политики, привлечения клиентуры, согласования расписания полетов, обслуживания рейсов партнера.

В любом пульном соглашении основным является вопрос о разработке оптимальной системы взаиморасчетов между авиакомпаниями-партнерами за выполненную транспортную работу. При этом решаются две основные задачи: установления способа внесения доходов в пул и выбор варианта распределения доходов из пула.

Формирование дохода, вносимого каждым из партнеров в пул, производится на основании единых, заранее согласованных ставок, принимаемых в расчете на единицу различных категорий загрузки. Величина этих ставок в большинстве случаев выбирается в зависимости от действующих тарифов на эксплуатируемой авиалинии. В практике пульного сотрудничества базой для определения пульной ставки служит, как правило, либо опубликованный тариф, уменьшенный на 20-30%, либо средний фактический доход, полученный партнерами. В результате каждый партнер вносит условно в пул некоторый средний доход.

Основной характеристикой влияния пульных ставок на результат пула является величина изменения результата пула при повышении пульной ставки на 1%. При повышении пульной ставки на  $n\%$  результат пула увеличится в  $n$  раз.

Пульные ставки не являются решающим условием, определяющим результат пула, так как при их обычном повышении на 3-5% результат пула изменится незначительно, в то время как при изменении значения функции распределения на 3-5% результат может удвоиться.

Выбор формулы распределения доходов пула является основным вопросом при разработке условий пула.

Немаловажное значение имеет также ограничение платежей.

Общая схема распределения дохода пула сводится к определению всей суммы дохода от эксплуатации авиалинии, подсчитанной на основе пульных ставок, и последующему распределению дохода между партнерами пропорционально некоторым показателям, связанным с объемом выполненной работы. К таким показателям относятся следующие: количество пульных рейсов каждого из партнеров, пульная емкость, а также целый ряд синтетических показателей,

отражающих специфику работы пула (пульные единицы, коэффициент пульной производительности). Результат пула рассчитывается как разность между суммой доходов, полученных из пула, и доходом, внесенным в пул.

Нередко партнеры выплачивают друг другу не всю разницу. Во избежание излишних платежей заключается договоренность о том, что пульные платежи одного партнера другому не должны превышать нескольких процентов взноса платящего партнера. Процентное число, соответствующее взносу платящего партнера в пул, - основной показатель при относительном ограничении платежей. В некоторых случаях вместо процентного числа согласуются суммы абсолютного ограничения платежей (потолок). При существовании ограничения платежей другие условия пульного сотрудничества не имеют решающего значения, так как в любом случае результат пула существенно не изменится.

В общем виде оценить эффективность сотрудничества авиакомпании в пуле можно, соизмерив платежи авиакомпании по пулу с теми доходами, которые она получила. Средним считается размер платежей на уровне 3-5% от фактически полученных авиакомпанией доходов.

Поскольку соглашение о пуле нередко является неременным условием выполнения полетов в иностранное государство, то эти платежи представляют своего рода компенсацию более слабому партнеру за то, что другая авиакомпания получила возможность выполнять полеты и получать доходы на этом рынке. Кроме того, так как на авиалинии количество перевозчиков ограничивается обычно двумя или тремя, то во избежание тарифной войны между ними эти авиакомпании нередко заключают пульное соглашение для раздела рынка и согласования проводимой политики в области ценообразования.

### **Соглашение о «код-шеринге» («Code sharing»)**

Соглашение «о флаге» или «Код-шеринг» («Code Sharing Agreement» - совместное использование кодов авиакомпаний) состоит в том, что авиакомпании, заключившие соглашение о «Code sharing», устанавливают между собой такое коммерческое партнерство, когда их продукт (воздушная перевозка) считается единым продуктом, который соответственно рекламируется и продается на рынке воздушных перевозок.

Выход на рынок с единым продуктом под совместным кодом авиакомпаний - партнеров по «code sharing» дает следующие преимущества партнерам:

1. возможность проникновения на рынок партнеров;
2. повышение уровня обслуживания одного партнера до стандартов другого партнера, пользующегося более высокой репутацией на рынке;
3. поднятие «имиджа» обоих партнеров, когда «имидж» одного из них накладывается на «имидж» другого;
4. маркетинговые преимущества;
5. преимущества для пассажиров и клиентуры, которые предпочитают оформить перевозку по единому документу в любую точку мира, чем достигается глобализация перевозок.

Соглашение о «code sharing» может быть двух типов.

**Первый тип - «code sharing» на стыкующихся рейсах.** Авиакомпания N выполняет полеты между пунктами А и В. Авиакомпания М летает из пункта В в пункт С. Рейсы стыкуются в пункте В. Перевозчик М принимает пассажиров перевозчика N, следующих из пункта А в пункт С. Пассажиру предоставляется такой же сервис, как и на самолете первого партнера, он может даже не заметить перемены перевозчика, как если бы это был обычный трансферт (пересадка с одного самолета на другой того же перевозчика). При этом ему не приходится переоформлять авиабилет и проходить повторную регистрацию в пункте трансфера. В билете пассажира указан совместный код перевозчиков.

Основным условием для такого альянса является одинаковый стандарт обслуживания и согласования расписания полетов для обеспечения минимального срока стыковки рейсов. Как правило, партнеры проводят единую рекламную кампанию, единый маркетинг, единую коммерческую и тарифную политику и другие совместные мероприятия, которые обговариваются в соглашении о «code sharing».

В качестве примера такого сотрудничества можно привести намечающийся «code sharing» между Аэрофлотом и авиакомпанией «Garuda», по которому перевозка по маршруту Москва – Сингапур - Джакарта должна осуществляться под кодом 81 Т/С А, а по маршруту из Джакарты в Москву под кодом СА/81Т.

**Второй тип - чисто российский вариант.** На внутреннем российском рынке между отечественными авиакомпаниями соглашение о «флаге» представляет собой способ продать имеющиеся коммерческие права, так как позволяет авиакомпании А давать авиакомпании В на прокат свои позывные при выполнении полетов по той воздушной линии, по которой у авиакомпании А есть лицензия. Тогда авиакомпания А, не выполняя полетов и предоставив это право авиакомпании В за 10-15% от цены летного часа, получает дополнительные доходы.

### **Соглашение о блоке мест («Blocked Space Agreement»)**

Промежуточным звеном в цепи коммерческих соглашений между пулом и совместной эксплуатацией является так называемое **соглашение о блоке мест**.

Партнеры, выполняющие полеты на одной и той же авиалинии при наличии недостаточной загрузки для обеих авиакомпаний, договариваются осуществлять свои перевозки на рейсах одного из партнеров. Партнер, на самолетах которого будет осуществляться перевозка, предоставляет другому партнеру оговоренный блок мест в самолете за определенную плату.

Партнеры каждый в отдельности ведут коммерческую работу по загрузке рейса, каждый самостоятельно продает соответствующие емкости в самолете. Обслуживание в полете пассажиров обоих партнеров, как правило, осуществляет смешанный состав бортпроводников.

Авиакомпании договариваются о том, что одна из них выполняет рейс, получает доходы и несет все расходы по его выполнению, а другая получает блок мест на рейсе своего партнера. На это количество мест производится продажа перевозок, а авиакомпании, выполняющей рейс, перечисляются только деньги за бортпитание и пассажирский сбор. Примерно 90% тарифа остается, таким образом, у авиакомпании, получившей блок. Такое соглашение является завуалированной формой выплаты компенсации за предоставленное право выполнения полетов на авиалинии и одновременно способствует укреплению имиджа авиакомпании, получившей блок мест, так как она также обозначается как перевозчик на указанной авиалинии.

В качестве примера такого соглашения может быть приведен рейс авиакомпании «А» и «Б» из Нью-Йорка в Москву и обратно, выполняемый на самолете В-747 авиакомпании «А».

В распоряжение АК «Б» предоставлено 30 мест, которыми он распоряжается по своему усмотрению. В билетах всех пассажиров проставлялся код перевозчика. В обслуживании на борту экипажу АК «А» помогали бортпроводники «Б», которые одновременно приобретали опыт своих партнеров в обслуживании пассажиров по стандарту авиакомпании «А», перенося его затем на другие рейсы своей авиакомпании. При этом при заполнении своего блока мест «Б» доходы от проданных перевозок оставлял себе, перечисляя «А» только деньги за бортпитание и пассажирский сбор за каждого пассажира.

Если АК«Б» продавала 35 мест, то за 30 мест оплата шла вышеуказанным образом, а за лишние 5 мест АК«Б» отдавала доходы «А» по согласованным доходным ставкам. Если АК«А» продавала билеты не только на места своего блока, но и, например, на 10 мест блока АК«Б», в таком случае АК «А» возвращала «Б» доходы от перевозок этих 10 пассажиров по согласованным доходным ставкам.

### **Соглашения о роялти и другие договора авиакомпаний**

Помимо указанных соглашений при полетах на международных авиалиниях между авиакомпаниями нередко заключаются и другие договоры.

Так, например, за право полетов по 5-ой свободе воздуха авиакомпании выплачивают друг другу **«роялти»** или фиксированные суммы за каждого перевезенного пассажира или 1 кг груза и багажа на участке.

При заключении межправительственного соглашения о воздушном сообщении стороны обычно договариваются о равном количестве рейсов, выполняемых в течение недели авиакомпаниями каждой страны. Однако при желании эти частоты или коммерческие права по 1-ой свободе одна сторона может продать другой, заключив соответствующее коммерческое соглашение. Такая еженедельная частота оценивается в сумму **годовых аэронавигационных сборов**, подлежащих выплате продающей частоту стороне. При этом сами аэронавигационные сборы по-прежнему выплачиваются государству, над территорией которого самолеты авиакомпании выполняет полет.

Существуют также соглашения, предусматривающие выплату компенсации **за отмену технической посадки** самолетов авиакомпании на территории другого государства. Это государство может поставить условием полетов иностранной авиакомпании выполнение ее самолетами технической посадки на территории этого государства. Очевидно, что при наличии соответ-

ствующих технических возможностей авиакомпания будет настаивать на выполнении беспосадочного полета, что позволит ей привлечь дополнительных пассажиров из-за повышения привлекательности рейса, а также сократить летное время и сэкономить авиатопливо, которое интенсивно расходуется на режимах взлета и посадки. Размер компенсации обычно определяется суммой аэропортовых расходов при выполнении такой технической посадки в течение года.

Таковы соглашения, регулирующие финансовые расчеты по использованию коммерческих прав авиакомпаниями разных стран при выполнении международных авиаперевозок.

## **2.8. Взаимодействие авиакомпаний с туроператорами по продаже перевозок**

Организация обслуживания туристов - задача деятельности крупных туроператорских фирм и целой сети турагентств, расположенных почти во всех городах мира.

Комплексный подход к разработке программ обслуживания на приеме как внутренних, так и зарубежных туристов - задача туроперейтинга. Исследования показывают, что на тех российских предприятиях, где частично внедряются комплексные меры туроперейтинга, наблюдаются постоянная продажа и полная загрузка маршрутов и мест в течение всего года, а в сезоны наивысшего спроса практикуется заблаговременное бронирование. В нашей стране имеется достаточно большой спрос на продукцию туроперейтинга, а, следовательно, и на воздушную перевозку.

Туроператоры при создании туристского продукта взаимодействуют с различными структурами: авиапредприятиями, гостиницами, пунктами питания и многими другими организациями.

Изготовители туристского продукта - туроператоры продают свою продукцию как напрямую покупателю, так и непосредственно - через турагентов (ТА).

Туроператор - это туристская фирма (организация), занимающаяся комплектацией туров по договорам с поставщиками услуг и в соответствии с потребностями туристов.

Туроператор - это производитель туристского пакета. Он занимается разработкой туристских маршрутов и комплектацией туров; обеспечивает их функционирование, организует рекламу, рассчитывает цены на туры по этим маршрутам, продает туры напрямую туристам или через посредничество туристских агентств.

Туроператоры выполняют специальную роль в туристской индустрии. Они приобретают туристские продукты (места в самолетах, комнаты в отелях), формируют пакеты туров и продают их прямо или косвенно различным пользователям (туристам) с целью получения прибыли.

Туроператор может продавать туровые услуги отдельно. Это делается либо из соображений получения прибыли, либо по необходимости.

Это дополнительный вид деятельности или объективно необходимый шаг на рынке. Например, туроператоры продают места на авиарейсы (чартер или регулярный, забронированный рейс, или как агенты), чтобы заполнить необходимое количество мест, выкупленных ими по квоте льготной цены. В этих случаях они выступают как оптовики или как посредники.

### **А. По системе доходов:**

Туроператор покупает некоторый туристский продукт. Его прибыль формируется из разницы между ценой покупки и ценой продажи. Очень часто туроператор приобретает отдельные услуги, из которых затем формирует комплексный туристский продукт со своим механизмом ценообразования.

Турагент же действует как розничный продавец, и его прибыль получается из комиссионных за продажу чужого туристского продукта. Турагент реализует туристский продукт (и отдельные услуги, например авиабилеты, номера в гостиницах) по реальным ценам туроператоров или производителей услуг.

### **Б. По принадлежности туристского продукта:**

Туроператор всегда имеет запас туристского продукта для продажи, а турагент запрашивает определенный продукт (услугу) только тогда, когда клиент проявляет покупательский интерес. Однако в повседневной практике иногда бывает трудно определить четкое различие между туроператором и турагентом, поскольку они могут решать сходные задачи. Туристская организация может быть одновременно и турагентом, и туроператором. Например, фирма как

туроператор разрабатывает маршруты и продает их туристам и другим агентствам; в то же время это туристское предприятие как турагент приобретает туры у других фирм и продает их туристам.

Интенсивное развитие индустрии туризма, возникновение и усиление конкуренции на туристском рынке - все это повлияло на структуру туроператоров и предопределило их дальнейшую специализацию.

## **2. 9. Договор на воздушную перевозку**

### **Договор с авиакомпанией**

Договорные взаимоотношения с авиаперевозчиками строятся на основе Гражданского кодекса РФ (гл. 40)

Договоры с авиакомпаниями могут быть трех видов:

- а) договор на квоту мест на регулярных авиарейсах;
- б) агентское соглашение;
- в) чартер (аренда ВС).

### **Договор на квоту мест на регулярных авиарейсах.**

Квота мест может быть жесткой или мягкой. Это влияет как на условия договора, так и на специальные льготы и скидки.

При жесткой квоте мест вся ответственность за нереализацию мест ложится на туристскую фирму, независимо от причины нереализации. Финансовые потери несет турфирма. При мягкой квоте мест устанавливаются сроки возможного отказа туристской фирмы от квоты или части квоты мест по причине нереализации туристских путевок. Эти сроки предусматривают возможность дальнейшей реализации этих мест самой авиакомпанией или ее другими агентами. Договор с авиакомпанией на квоту мест на регулярных авиарейсах включает:

- график функционирования туров в направлении «туда» и «обратно» с указанием мест назначения;
- количество туристов в каждой группе (квота мест);
- сроки подачи заявок и выкупа авиабилетов;
- сроки снятия заказов на билеты без удержания штрафов (мягкий блок);
- виды тарифов на приобретаемые билеты, льготные тарифы, условия предоставления льготных тарифов;
- скидки и льготы на квоту мест;
- порядок и сроки возврата выкупленных, но неиспользованных билетов, материальную ответственность, вытекающую из сроков возврата (мягкий блок).

### **Договор с авиакомпанией на квоту мест на регулярных авиарейсах:**

- график функционирования туров в направлении " туда " и " обратно " с указанием мест назначения;
- количество туристов в каждой группе (квота мест);
- сроки подачи заявок и выкупа авиабилетов;
- сроки снятия заказов на билеты без удержания штрафов (мягкий блок);
- виды тарифов на приобретаемые билеты, льготные тарифы, условия предоставления льготных тарифов;
- скидки и льготы на квоту мест;
- порядок и сроки возврата выкупленных, но неиспользованных билетов, материальная ответственность, вытекающая из сроков возврата (мягкий блок).

### **Агентское соглашение с авиакомпанией**

Некоторые авиакомпании считают своими агентами все туристские фирмы, имеющие с ними договор на квоту мест. Однако в чистом виде агентское соглашение - это работа по реализации авиабилетов, т. е. когда туристская фирма получает возможность самостоятельно выступать как агентство авиакомпании по продаже авиабилетов, что упрощает и ускоряет процедуру бронирования и оформления проездных документов. Туристская фирма сама выступает в качестве кассы по продаже билетов авиакомпании, т. е. сама выписывает билеты и имеет соответствующее компьютерное оборудование и право доступа к сети бронирования данной авиакомпании.



В данном случае авиакомпания в лице данной турфирмы имеет, дополнительный пункт продажи одним из условий агентского соглашения обычно, является продажа под туры билетов именно этой авиакомпании.

Агентское соглашение с авиакомпанией предусматривает решение следующих вопросов:

- кто и на каких условиях обеспечивает оборудование для оформления авиабилетов, и их бланков;
- подготовка кадров для обслуживания этого оборудования;
- объемы продаж чаще всего устанавливаются индивидуально - по количеству билетов в месяц, например не менее 10/200 билетов в месяц или по выручке от продаж (от 10 до 200 тыс. долларов США и более в разных авиакомпаниях);
- пределы возможных продаж (регионально или по сегментам потребителей);
- по чьей цене продаются авиабилеты - по цене авиакомпании или по цене турагентства (чаще всего по цене авиакомпании);
- цены и тарифы продаж авиабилетов;
- условия оплаты авиабилетов - предоплата или оплата по мере продажи для сток- агентов в некоторых авиакомпаниях предоплата устанавливается за группы туристов);
- размер комиссионного вознаграждения за продажу авиабилетов (до 9 % проданного тарифа);
- сроки и регулярность подачи отчетов авиакомпании, их форма и необходимая в приложении документации;
- размер банковских гарантий в пользу авиакомпании или IATA (до 20 тыс. долл. США);
- членство в IATA.

### Список рекомендуемой литературы

1. **Гражданское право:** Учебник для бакалавров. Рекомендован УМС [Текст] / И. А. Зенин. — 15-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2013. — 773с..
2. Иванова, Е. В. **Гражданское право. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата** / Е. В. Иванова. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 278 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-05030-1. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/647189F3-5C62-448A-9664-8CA980AAD93C](http://www.biblio-online.ru/book/647189F3-5C62-448A-9664-8CA980AAD93C)., свободный
3. Свечникова, И. В. **Гражданское право.** Учеб. пособие для академического бакалавриата / И. В. Свечникова, Т. В. Величко. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 336 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-03675-6. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.biblio-online.ru/book/97CF7B0E-066A-42E0-9B82-2D251009EF44](http://www.biblio-online.ru/book/97CF7B0E-066A-42E0-9B82-2D251009EF44)..
4. **Гражданское право. Учебник. В 3-х томах.** Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. *Учебник удостоен премии Правительства Российской Федерации в области образования М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. - 848 с.* — ISBN: ISBN 5-98032-379-1 — [Электронный ресурс]. — Режим доступа <http://www.1variant.ru/2011-10-27-22-57-07/192-2014-04-09-11-48-59/3331--2-6-2014-36.html>
5. Елисеев, Б.П. **Воздушное право:** Учебник для вузов. Реком.УМО РФ [Текст] / Б. П. Елисеев, В. А. Сvirкин. — М.: Дашков и К, 2013 — 436с.
6. Лебедева М.Ю. Стародубцев Ю.И. **Организация и управление транспортом в системе национальной экономики (вопросы правового регулирования)** Монография. – СПб., Университет гражданской авиации, 2015г.
7. В.В. Витрянский. **Договорное право.** Конспект лекций.— [Электронный ресурс] Институт экономики и права Ивана Кушнира— Режим доступа: <http://be5.biz/pravo/d001/toc.htm>,