Введение

Глава 1 Общая характеристика непоименованных договоров в сфере авиаперевозок.

1.1 Соотношение поименованных и непоименованных договоров в гражданском праве.

1.2 Непоименованные договоры в сфере авиаперевозок: понятие, виды, особенности.

Глава 2 Основные виды непоименованных договоров в сфере авиаперевозок.

2.1 Договор "код-шер".

2.2 Интерлайн-соглашение.

Заключение

Список использованной литературы.

**Введение**

**Глава 1 Общая характеристика непоименованных договоров в сфере авиаперевозок.**

**1.1 Соотношение поименованных и непоименованных договоров в гражданском праве.**

Традиция деления договоров на поименованные и непоименованные восходит к прообразу правовой системы большинства европейских государств, к исторической основе континентальной правовой семьи – римскому праву.

 Решение многочисленных и всех других связанных с ними задач предполагает наряду с общим урегулированием договорных отношений создание законодателем набора различных моделей, что позволяет в необходимых пределах обеспечить отражение в праве специфики отдельных складывающихся в обороте разновидностей договоров.

В результате уже в римском праве постепенно сформировалась развернутая система «поименованных договоров». Эта система непрерывно расширялась с тех пор вместе с развитием производства, торговли, науки, техники, банковской деятельности и других сфер общественной жизни.

 Однако, уже в то время сложилась проблема, дело в том, что поименованные договоры, представляя собой определенный круг, предусмотренных законодателем, моделей договорных отношений, полностью не отвечали потребностям общества, в связи с чем появилась необходимость заключения договоров не закрепленных законодательно, хотя и не противоречащих общему принципам римского права.

Стоит отметить, что набор поименованных договоров, предусмотренный законодателем, неважно какого государства, непременно будет отставать от потребностей гражданского оборота. Такое отставание неизбежно, поскольку всякий акт, посвященный гражданским правоотношениям, в том числе такой сложный, как кодекс, отражает потребности практики, которые определяются лишь на момент его издания.

Отмеченная особенность законодательства наиболее ощутима применительно к договорным отношениям, имея в виду, что последние создаются хотя и в установленных законом рамках, но автономной волей самих участников оборота.

Указанное противоречие между набором законодательных моделей договоров и потребностями правовой жизни берет начало еще в Древнем Риме. При всем негативном отношении к непоименованным договорам (contractus innominati) в нем соответствующее противоречие преодолевалось, хотя с трудом и с большой осторожностью, при этом исключительно судебной практикой.

Впервые в нашей стране непоименованные договоры получили формальное признание в Гражданском кодексе РСФСР от 1964 г. Имеется в виду содержащееся в ст. 4 этого Кодекса указание на то, что гражданские права и обязанности возникают из сделок, предусмотренных законом, а также из сделок хотя и не предусмотренных законом, но не противоречащих ему. Именно в период действия ГК РСФСР 1964 года положительно решился вопрос о правовой защите многих не известных Гражданскому кодексу и другим правовым актам видов договоров, обеспечивающих создание свободных рыночных отношений. Часть из сформировавшихся в то время договоров была включена (в отдельных случаях, как это произошло, например, с трастом, – в сильно измененном виде) в действующий Кодекс. Имеются в виду агентский договор, договор финансирования под уступку денежного требования, доверительного управления имуществом, коммерческая концессия и др.

 Однако свобода заключения договоров, не поименованных в законодательстве, ограничена определенными пределами. Во-первых, такие договоры не должны противоречить действующим нормам законодательства. Во-вторых, такие договоры по общему правилу не должны затрагивать права и обязанности лиц, не участвующих в них. В-третьих, в определенных случаях заинтересованные субъекты вправе заключить только такой договор, который предписан законом и в соответствии с теми обязательными параметрами, которые диктуются императивными нормами. В-четвертых, определенные договоры могут быть заключены только специальными субъектами, на которых указывает законодатель (например, банковские, кредитные или страховые организации).

 К отношениям, вытекающим из непоименованных договоров, применяются в первую очередь те нормы, которые сформулировали сами стороны; в случае отсутствия соответствующих договорных норм - нормы Гражданского кодекса, регулирующие сходные договорные типы, затем - общие нормы обязательственного права; а в случае отсутствия таковых - общие начала гражданского законодательства.

 Если стороны заключили договор, не предусмотренный гражданским законодательством, но не противоречащий его букве и духу, такой договор защищается публичной властью. Это означает, что если какая-либо из сторон не исполняет обязательства, возложенные на нее непоименованным договором, то другая сторона вправе прибегнуть к судебной защите, а государство обязано обеспечить принудительное исполнение этого договора. Однако постепенно побеждала идея положительного признания самим законодателем необходимости обеспечить правовую защиту договоров, находящихся за пределами созданных им моделей.

**1.2 Непоименованные договоры в сфере авиаперевозок: понятие, виды, особенности.**

 Принцип свободы договора позволяет сторонам строить свои отношения как по модели, предусмотренной гражданским законодательством, так и создать договорную конструкцию прямо непредусмотренную в действующем законодательстве.

Однако, что понимать под непоименованным договором не ясно. Законодательное регулирование достаточно посредственно относится к конструкции непоименованного договора, а теория не обращает серьёзного внимания на проблемы, возникающие в практической деятельности.

Непоименованным договором в сфере авиаперевозок является коммерческий договор между двумя и более авиакомпаниями, по поводу осуществления авиаперевозок, не закрепленный в Гражданском Кодексе РФ и иных нормативно-правовых актах РФ.

Необходимо отличать смешанные договоры от непоименованных. Кратко приведу основные черты смешанного договора: 1) искусственно объединённая по воле сторон договора совокупность различных договорных элементов, сформированных в итоге в систему; 2) взаимосвязанность входящих в договор правоотношений; 3) к смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

 Тем самым, смешанный договор представляет собой конструкцию, состоящую из известных законодательству элементов, соответственно, подпадая под определённый тип и вид договорного обязательства, то есть, с уже известной каузой.

В сфере авиаперевозок возможно выделить следующие типы смешанных договоров:

а) соглашения об оказании услуг между назначенными авиакомпаниями

б) соглашения о генеральном агенте

в) соглашения об оформлении авиаперевозок

г) соглашение о наземном обслуживании - Standart Ground Handling Agreement

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

При эксплуатации договорных линий партнеры должны стремиться к тому, чтобы обоюдно предлагаемый объем перевозок по возможности удовлетворял спрос на перевозки, избегая несправедливого ущемления интересов партнеров, чтобы возможно большие перевозки пассажиров и грузов между их территориями осуществлялись по договорным линиям, а не по другим маршрутам через третьи страны.

Тарифы на авиаперевозки по договорным линиям должны назначаться по согласованию между партнерами и соответствовать тарифам установленным ИАТА.

Перевозки пассажиров, багажа и грузов по договорным линиям должны выполняться в соответствии с условиями и правилами перевозок соответствующей стороны - перевозчика, при этом партнеры должны по возможности учитывать существующую практику Частота полетов, типы воздушных судов и расписание рейсов по договорным линиям должны устанавливаться по согласованию между партнерами.

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

Соглашение детально определяет действия сторон по обеспечению регулярности и экономической эффективности полетов партнеров, устанавливает порядок расчетов между сторонами за предоставленные в соответствии с соглашением услуги, определяет порядок рассмотрения и удовлетворения претензий и другие условия. В соглашениях о взаимном предоставлении услуг определяются также основные и запасные аэропорты, в которых партнеры должны предоставлять друг Другу услуги, а также приводится перечень конкретных услуг и определяется оплата за техническое, аэродромное и коммерческое обслуживание. В ряде соглашений фиксируются также и агентские обязательства сторон, если партнеры назначают друг друга генеральным агентом по продаже авиаперевозок на территории соответствующих стран.

Таким образом, соглашения о взаимном предоставлении услуг регулируют отношения между авиакомпаниями по вопросам коммерческой эксплуатации договорных авиалиний. Эти соглашения определяют в основном технические, а также экономические условия эксплуатации авиалиний, такие как применяемые тарифы и ставки, а также устанавливают стоимость взаимно предоставляемого коммерческого, аэронавигационного и технического обслуживания.

Соглашения о генеральном агенте являются в большинстве случаев составной частью соглашения о взаимном предоставлении услуг. В этом случае в соглашении о взаимном предоставлении услуг предусматривается отдельная статья, которая гласит, что "каждая сторона назначает другую сторону своим генеральным агентом по продаже авиаперевозок", соответственно оговариваются все условия, в соответствии с которыми одна сторона действует в качестве генерального агента другой стороны. В большинстве случаев соглашения о генеральном агенте заключаются отдельно и являются самостоятельными юридическими документами.

Соглашение определяет полномочия и сферу деятельности генерального агента. Генеральный агент обязуется представлять перевозчике, при продаже международных пассажирских и грузовых перевозок на регулярных и нерегулярных линиях перевозчика, причем генеральный агент соглашается полностью представлять перевозчика на своей территории и обязуется представлять и проводить переговоры с соответствующими авиационными властями своей страны в отношении вопросов, касающихся тарифов перевозчика, продавать воздушные перевозки на линии перевозчика на территории генерального агента и выдавать свои собственные авиабилеты, обменные ордера, авиагрузовые накладные и другие перевозочные документы, осуществлять бронирование в отношении пассажирских и грузовых перевозок и проводить всю соответствующую административную работу.

Соглашения об оформлении авиаперевозок заключаются между авиакомпанией (перевозчиком) и посредником (агентом), который соглашается продавать и оформлять перевозочные документы перевозчика. Как правило, такими агентами назначаются туристские фирмы, консолидаторские конторы и другие агентства, которые помимо своей основной деятельности занимаются продажей пассажирских или грузовых перевозок авиакомпаний.

Механизм действия таких соглашений упрощенно заключается в следующем: после подписания соглашения перевозчик передает под ответственность агента определенное количество бланков своих перевозочных документов (чаще всего авиабилетов или авиагрузовых накладных). Агент продает эти перевозочные документы и в установленные сроки переводит вырученные суммы на счет перевозчика, получая за эту работу комиссионные в размере установленных процентов от вырученных сумм. Помимо официальных комиссионных, разрешенных ИАТА, авиакомпании выплачивают агентам так называемые "сверх комиссионные" или используют другую систему поощрения за увеличение продажи перевозок (например, бонусная система выплаты сверх комиссионных и др.).

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.

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

Английское слово пул (Pool) означает "объединённый фонд". Заключая соглашение о пуле, партнёры соглашаются делить доходы, полученные ими от эксплуатации определённых авиалиний. Простейшей формулой пула может быть такой пул, когда партнёры эксплуатируют самолёты примерно равной вместимости и выполняют одинаковое количество рейсов, при этом все доходы вносятся в пул и делятся поровну. Однако в практике международного транспорта такой простой пул встречается довольно редко. Действующие пульные соглашения имеют более сложный характер. Ни в одном из них не предусматривается внесение в пул всех доходов от эксплуатации пульной авиалинии. Авиакомпании вносят в пул только определённую часть доходов, оставляя себе так называемый "невнесённый доход". Формула распределения доходов из пула, как правило, отличается от идеальной формулы 50:50%. Кроме того, во многих соглашениях предусмотрено ограничение платежей по пулу.

 Все эти условия пульных соглашений, представляющие различные способы внесения доходов, различные формулы распределения доходов из пула и ограничения платежей по пулу оставляют лазейку для внутрипульной конкурентной борьбы между партнёрами, заключающими соглашение о пуле, несмотря на провозглашение принципов наиболее тесного коммерческого сотрудничества.

Что касается, непосредственно непоименованных договоров в сфере авиаперевозок, то здесь выделяется два основных вида договоров:

а) договор код-шер

б) интерлайн-соглашение

в) соглашение о пуле

На договорах код-шера и интерлайн-соглашении я подробно остановлюсь в следующей главе курсового исследования, что касается соглашения о пуле, то оно является особым типом коммерческих соглашений. Как уже отмечалось, между авиакомпаниями, выполняющими международные полёты, развернулась жесточайшая конкуренция борьбы за перевозки. Сгладить остроту этой борьбы между авиакомпаниями, выполняющими перевозки на смежных авиалиниях, призваны соглашения о пуле, заключение которых предполагает особый тип коммерческого сотрудничества.

Английское слово пул (Pool) означает "объединённый фонд". Заключая соглашение о пуле, партнёры соглашаются делить доходы, полученные ими от эксплуатации определённых авиалиний. Простейшей формулой пула может быть такой пул, когда партнёры эксплуатируют самолёты примерно равной вместимости и выполняют одинаковое количество рейсов, при этом все доходы вносятся в пул и делятся поровну. Однако в практике международного транспорта такой простой пул встречается довольно редко. Действующие пульные соглашения имеют более сложный характер. Ни в одном из них не предусматривается внесение в пул всех доходов от эксплуатации пульной авиалинии. Авиакомпании вносят в пул только определённую часть доходов, оставляя себе так называемый "невнесённый доход". Формула распределения доходов из пула, как правило, отличается от идеальной формулы 50:50%. Кроме того, во многих соглашениях предусмотрено ограничение платежей по пулу.

Все эти условия пульных соглашений, представляющие различные способы внесения доходов, различные формулы распределения доходов из пула и ограничения платежей по пулу оставляют лазейку для внутрипульной конкурентной борьбы между партнёрами, заключающими соглашение о пуле, несмотря на провозглашение принципов наиболее тесного коммерческого сотрудничества.

**Глава 2 Основные виды непоименованных договоров в сфере авиаперевозок.**

**2.1 Договор "код-шер".**

Код-шер соглашение (от английского code-share-обмен кодом)-это договор о совместной эксплуатации определенного авиарейса, заключенный между двумя и более авиакомпаниями. При этом одна из сторон договора-оператор (фактический-перевозчик) предоставляет другой стороне-партнеру (маркетинговому перевозчику) право реализации пассажирских мест.

На практике, в зависимости от принципов, на которых ведется предоставление пассажирских мест Стороной-оператором сторонам-партнерам, различают два вида кодшеринговых соглашений:

а) договор код-шер «мягкий блок»

б) договор код-шер «жесткий блок»

Договор код-шер «мягкий блок», основывается на принципе свободного предоставления мест на рейсах совместной эксплуатации Стороной-оператором Маркетинговому перевозчику, с правом продажи всей емкости воздушного судна Сторонами на равных условиях, исходя из фактического наличия свободных мест на рейсе.

По договору код-шер «жесткий блок», Сторона-оператор передает Маркетинговому перевозчику право реализации конкретного количества мест (блока мест) на рейсах совместной эксплуатации.

Стоит отметить, что заключение договора код-шера предполагает, как передачу права продажи авиабилетов Фактическому перевозчику, такк и право размещения в АСБ (автоматизированной системе бронирования) под собственным кодом ИАТА МП

ИАТА (IATA) – международная ассоциация воздушного транспорта, неправительственная международная организация, разрабатывающая рекомендации по уровню, построению и правилам применения тарифов, единые общие условия перевозок, в том числе, стандарты обслуживания пассажиров.

Сторонами по данному договору являются: Оператор (фактический перевозчик) и Маркетинговый перевозчик.

Фактический (оперирующий) перевозчик – Авиакомпания, фактически выполняющая перевозку. Фактический перевозчик и Маркетинговый перевозчик могут быть разными Авиакомпаниями при наличии между ними двусторонних соглашений, например,(Соглашение Code Share).

Маркетинговый (реализующий) перевозчик – авиаперевозчик, который осуществляет продвижение и реализацию авиаперевозок на рейс совместной эксплуатации по Соглашению Code Share, действуя под собственным кодом ИАТА, но не имеет операционного управления над воздушным судном, используемым для рейса совместной эксплуатации и код которого имеется в обозначении рейса совместной эксплуатации.

В соответствии со статьей 161 Гражданского Кодекса Российской Федерации, заключение кодшерингового соглашения не требует нотариального удостоверения и государственной регистрации сделки, и может быть заключено в простой письменной форме.

Однако, анализируя сложившуюся практику, предмет и сущность настоящего договора, можно сделать вывод, что несоблюдение простой письменной формы сделки, применительно к договору код-шер, будет нести недействительность сделки, в соответствии с п.2 ст.161 ГК РФ.

В связи с тем, что модель договора код-шера законодательно не закреплена, также законодательно не закреплены принципы на которых строится кодшеринговое соглашение.

Исходя из практики заключения подобных договоров, можно выделить следующие принципы, обычно закрепляемые в договоре код-шера:

а) принцип заключения договора на основе «жесткого блока мест» либо на основе свободной продажи всей емкости воздушного судна.

б) принцип самостоятельности Маркетингового перевозчика при продаже мест на воздушном судне.

Данный принцип заключается в том, что Маркетинговый перевозчик, самостоятельно, от своего имени. осуществляет реализацию предоставленного Стороной-оператором блока мест, действует под собственным кодом, размещает мест в АСБ также под собственным кодом ИАТА МП. Оформление перевозочной документации, информационное обеспечение рейсов осуществляется под кодом Маркетингового перевозчика.

в) принцип обеспечения рейсов на маршрутах, за счет Оператора. Аэропортовое и аэронавигационное обеспечение рейсов всегда осуществляет фактический перевозчик

Выше приведены лишь некоторые из принципов на которых строится договор код-шера, на практике возможно включение и иных принципов, таких как на рейсах совместной эксплуатации применяются правила перевозки стороны-оператора и др.

Характеризуя права и обязанности сторон по договору, стоит отметить, что их содержание в каждом конкретном договоре может варьироваться, но по сути своей, практически всегда строиться на одних и тех же принципах.

Обязанности Стороны-Партнера:

1. Реализовывать пассажирские и грузовые перевозки на рейсах, выполняемых в соответствии с договором код-шера, как на своих собственных рейсах и под своим кодом
2. Своевременно оплачивать стоимость услуг, предоставляемых Стороной-Оператором
3. Обеспечивать контроль над соблюдением установленного порядка выдачи и оформления перевозочных документов, организовывать и инспектировать работу представительств в аэропортах по исполнению договора
4. Контролировать соответствие количества предоставленного груза к перевозке на рейсах совместной эксплуатации и соответствие перевозочным документам

Права Стороны-Партнера:

1. Контролировать и планировать выполнение рейсов
2. Устанавливать количество мест подлежащих продаже в соответствии с договором
3. При выполнении коммерческих рейсов использовать полную провозную емкость ВС, ограниченную предельной коммерческой загрузкой
4. Заключать с третьими лицами договоры перевозки и договоры организации перевозки
5. Выделять своих представителей из числа инспекторского состава для участия в работе комиссий при расследовании авиационных событий, связанных с совместной деятельностью
6. Предоставлять собственное или резервное судно для выполнения рейсов, предусмотренных договором

Обязанности Стороны-Оператора:

1. Осуществлять управление и техническую эксплуатацию ВС, обеспечивать нормальную и безопасную эксплуатацию ВС в целях исполнения настоящего договора
2. В период действия договора самостоятельно производить техническое обслуживание ВС
3. Выполнять предусмотренные договором рейсы совместной эксплуатации ВС
4. Обеспечивать Сторону-оператора необходимой информацией о времени вылеа, прилета, местонахождении ВС

Права Стороны-Оператора:

1. Задерживать вылет рейса по метеорлогическим, техническим причинам, а также по причинам связанным с обеспечением безопасности полетов и авиационной безопасности,
2. По согласованию с ЦУП «Стороны-Партнера» уменьшать допустимую коммерческую нагрузку, изменять маршрут и график полета, если потребуют метеорологические условия
3. Прекратить выполение обязательств по договору, ввс лучае нарушения сроков оплаты любого из платежей, предусмотренных договором , без выплаты компенсаций Стороне-партнеру и ее пассажирам

Правоприминительная практика свидетельствует, о том что участники гражданско-правового оборота, государственные органы нередко неадекватно понимают сущность и значение кодшерингового соглашения.

Примером служит дело рассмотренное в Арбитражном суде Приморского Края № А51-27951/2013 от 30 января 2014 года.

Открытое акционерное общество «Владивосток Авиа» (далее – «заявитель, общество») обратилось в арбитражный суд Приморского края с заявлением к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам по Приморскому краю (далее – «налоговый орган, инспекция») о признании недействительным решения № 799 от 18.06.2013г. «О привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения».

Общество не согласно с аргументом инспекции о том, что по Соглашению код-шеринг от 04.05.2011 № 328/22-2011 (регистрационный номер 29063984/Р559-10/04.05.11) Общество оказало ОАО «Аэрофлот» услугу по предоставлению воздушного судна с экипажем. В акте камеральной налоговой проверки от 29.04.2013 № 649 инспекция необоснованно указала на то, что Соглашение код-шеринг от 04.05.2011 № 328/22-2011 является договором фрахтования воздушного судна, который является разновидностью договора аренды.

Инспекция ошибочно исходит из того, что общество не оказывало услугу по перевозке пассажиров и багажа. Данный вывод противоречит гражданскому законодательству и основан на неправильной квалификации Соглашения код-шеринг.

Соглашение код-шеринг, заключенное Обществом и ОАО «Аэрофлот», является договором перевозки в пользу третьего лица (пассажира). Заключение такого рода договоров предусмотрено ст. 430 Гражданского кодекса РФ, п. 6 Правил перевозок, утв. Приказом Минтранса РФ от 28.06.2007 № 82, и Гвадалахарской конвенцией.

На рейсах, осуществляемых по Соглашению код-шеринг, участвуют два перевозчика: Общество, как фактический перевозчик, и ОАО «Аэрофлот» как перевозчик, оформляющий билеты под своим кодом (перевозчик по договору). Согласно действующему законодательству при оказании услуг по перевозке пассажиров допускается участие двух перевозчиков – фактического и перевозчика по договору.

Поскольку Общество оказывает услуги по перевозке пассажиров, следовательно, согласно ст. 164 НК РФ оно имеет право на применение ставки 0%, поскольку выполняются все условия её применения: оказание услуг по перевозке пассажиров и наличие реестра единых международных перевозочных документов.

Вывод инспекции о том, Соглашение код-шеринг является договором фрахтования воздушного судна (арендой с экипажем) противоречит положениям заключенного Соглашения и гражданскому законодательству. Соглашение код-шеринг не является договором аренды воздушных судов, в том числе его разновидностью - договором аренды с экипажем по следующим основаниям.

Предметом Соглашения код-шеринг от 04.05.2011 № 328/22-2011 не является передача индивидуально определенного воздушного судна. Услуга, оказываемая Обществом, не может быть квалифицирована как услуга по представлению в аренду с экипажем (фрахтование на время) воздушного судна.

По Соглашению код-шеринг Общество не оказывает ОАО «Аэрофлот» услуг по управлению транспортным средством и его технической эксплуатации. Управление транспортным средством, равно как и его техническая эксплуатация составляют элементы существа обязательства фактического перевозчика (Общества) по доставке пассажиров, грузов, багажа в пункт назначения.

Общество считает, что, так как по Соглашению код-шеринг оно оказало услугу по перевозке пассажиров, то оформление билетов пассажирам Маркетинговым партнером не может являться препятствием к применению ставки 0 % на основании подпункта 4 п.1 ст. 164 НК

На основании изложенного, факт получения выручки от реализации услуг перевозки пассажиров от маркетинговых партнеров (а не напрямую от пассажиров) не может являться основанием, препятствующим применению ставки 0 %.

Налоговый орган возражает против удовлетворения заявленных требований, в материалы дела представил письменный отзыв, в котором указал, что применение ставки 0 процентов по НДС возможно при осуществлении организацией перевозки на основании заключенных договоров воздушной перевозки пассажира.

Оценив условия Соглашения код-шеринг №328/22-2011 от 04.05.2011г., налоговая инспекция установила, что целью и предметом указанного соглашения является предоставление мест со стороны ОАО «Владивосток Авиа» для ОАО «Аэрофлот» на рейсах ОАО «Владивосток Авиа» на согласованные маршруты. Т.е. в рассматриваемой ситуации ОАО «Владивосток Авиа» является партнером-оператором (код - XF), а ОАО «Аэрофлот» (код - SU) - маркетинговым партнером.

Согласно дополнительному соглашению от 29.02.2012 № 1А партнер-оператор предоставляет маркетинговому партнеру 100 % всех пассажирских мест на рейсе, а маркетинговый партнер оплачивает партнеру-оператору стоимость всего блока мест независимо от количества проданных мест в блоке. Стоимость блока является фиксированной и зависит от направления перевозки и типа воздушного судна. При этом, доходы от проданных авиаперевозок пассажиров и сверхнормативного багажа, а также таксы и сборы, включая топливный сбор, являются собственностью ОАО «Аэрофлот»

Следовательно, согласно условиям данного соглашения ОАО «Владивосток Авиа» обязано выполнить рейс даже при минимальной посадке пассажиров на рейс, а ОАО «Аэрофлот» все равно обязано оплатить полную стоимость рейса. То есть в данном случае имеет место реализация услуги по предоставлению мест в воздушном судне одной российской организацией (ОАО «Владивосток Авиа») другой российской организации (ОАО «Аэрофлот») на территории Российской Федерации.

Таким образом, заключенное Соглашение код-шеринг регулирует взаимоотношения двух юридических лиц, а не отношения «перевозчик-пассажир». Кроме того, в ходе проверки ОАО «Владивосток Авиа» представило полетные купоны (истребованные у ОАО «Аэрофлот»), в которых указана только авиакомпания ОАО «Аэрофлот», т.е. для подтверждения применения ставки 0 процентов организация ОАО «Владивосток Авиа» использует документацию (полетные купоны, реестры перевозочных документов и др.) ОАО «Аэрофлот».

Суд в данной ситуации занял позицию истца, и отменил постановление ФАС о привлечении к ответственности. Соглашение код-шеринг не является договором аренды вместимости воздушного судна, поскольку она не предусмотрена законодательством. Занимая позицию истца суд указывает, что у аренды вместимости воздушного судна отсутствуют признаки, позволяющие ее идентифицировать как того требует пункт 3 ст.607 ГК РФ: вместимость не является материальным объектом и не обладает индивидуализированными признаками.

Суд отклоняет довод налогового органа о том, что поскольку пассажирские перевозочные документы (билеты) оформляются ОАО «Аэрофлот» на бланках ОАО «Аэрофлот» (в билетах указан код перевозчика - ОАО «Аэрофлот») и для подтверждения применения ставки 0 % Общество использует документацию (полетные купоны, реестры перевозочных документов) ОАО «Аэрофлот», то обязательство оказать пассажирам услуги по перевозке возникло у ОАО «Аэрофлот».

Однако суд считает, что поскольку по Соглашению код-шеринг общество оказало услугу по перевозке пассажиров, то оформление билетов пассажирам Маркетинговым партнером не может являться препятствием к применению ставки 0 % на основании подпункта 4 п.1 ст. 164 НК РФ.

**2.2 Интерлайн-соглашение.**

 Самой распространённой формой сотрудничества между авиаперевозчиками в современном мире является соглашение-интерлайн.

Интерлайн – соглашение, в рамках которого одна авиакомпания может оформлять билеты на рейсы другой авиакомпании, а та в свою очередь должна принимать к перевозке такие билеты. Особенностью такого соглашения является то, что рейсы одной авиакомпании могут удобно стыковаться с рейсами другой авиакомпании и пассажирам удобнее оформлять сквозную перевозку одним билетом.

 Интерлайн соглашение (Interline Agreement) – коммерческое соглашение. заключенное между двумя авиакомпаниями или в рамках МИТА о взаимном или одностороннем признании перевозочных и платежных документов, выполнении по ним воздушных перевозок и соответствующих взаиморасчетов.

Самым большим интерлайн соглашением по количеству участников является интерлайн-соглашение MITA (Multilateral Interline Traffic Agreement), действующее под эгидой Международной ассоциации воздушного транспорта ИАТА (IATA).

Участие в MITA дает возможность расширить рамки многосторонних отношений с авиакомпаниями-партнерами в разных странах мира. Самым Резолюция Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА) 780.

Предметом данного договора является признание перевозочных и платежных документов, выполнение по ним воздушных перевозок и соответствующих взаиморасчетов между сторонами.

Каждая Сторона интерлайн-соглашения вправе оформлять на собственных бланках перевозку на регулярные внутренние и/или международные линии интерлайн-партнера и/или на трансфертные перевозки при обязательном участии обеих Сторон настоящего Соглашения.

По условиям настоящего интерлайн-соглашения билеты на рейсы авиакомпании-1 пассажиры смогут приобрести в кассах или через агентскую сеть Авиакомпании-2 и наоборот.

Перелет рейсами Авиаперевозчиков можно будет оформить на бланке любого из участников настоящего Соглашения.

Выполнение настоящего Соглашения будет осуществляться Сторонами путем оформления единого билета для перевозки пассажира на стыкующихся рейсах обоих Авиаперевозчиков независимо от количества пересадок на пути к месту следования.

Авиабилеты предоставляются пассажирам по специальным тарифам, которые Авиаперевозчики устанавливают на своих участках перелета. Каждая Сторона самостоятельно решает, какой уровень тарифов предоставлять в рамках настоящего Соглашения.

При реализации авиабилетов Стороны действуют как агенты друг друга.

Участие в настоящем Соглашении не ограничивает права Сторон на участие в аналогичных соглашениях с другими перевозчиками.

 В типовом соглашении о коммерческом сотрудничестве оговариваются коммерческие услуги, которые один партнер обязуется предоставлять другому, в частности, определяются условия продажи, оформления и взаимного признания перевозочных документов партнеров:

а) авиабилетов;

б) авиагрузовых накладных;

в) квитанций сверхнормативного багажа;

г) ордеров разных сборов и прочее.

Различают два вида соглашений Интерлайн:

1. Двустороннее соглашение о признании перевозочной документации.

2. Многостороннее соглашение Интерлайн (Multilateral Interline Traffic Agreement — MITA).

Продажа авиаперевозок по интерлайн-соглашениям может осуществляться как на бланках перевозчика, так и на нейтральных бланках BSP (Billing and Settlement Plan) либо ТКП (Транспортная Клиринговая Палата), если иное не оговорено в соглашении между авиакомпаниями.

В рамках интерлайн-соглашений могут быть прописаны специальные прорейтовые соглашения (Special Proreit Agreement), на базе которых разрабатываются трансферные тарифы для сквозной продажи перевозок на стыкующиеся рейсы обоих партнеров.