



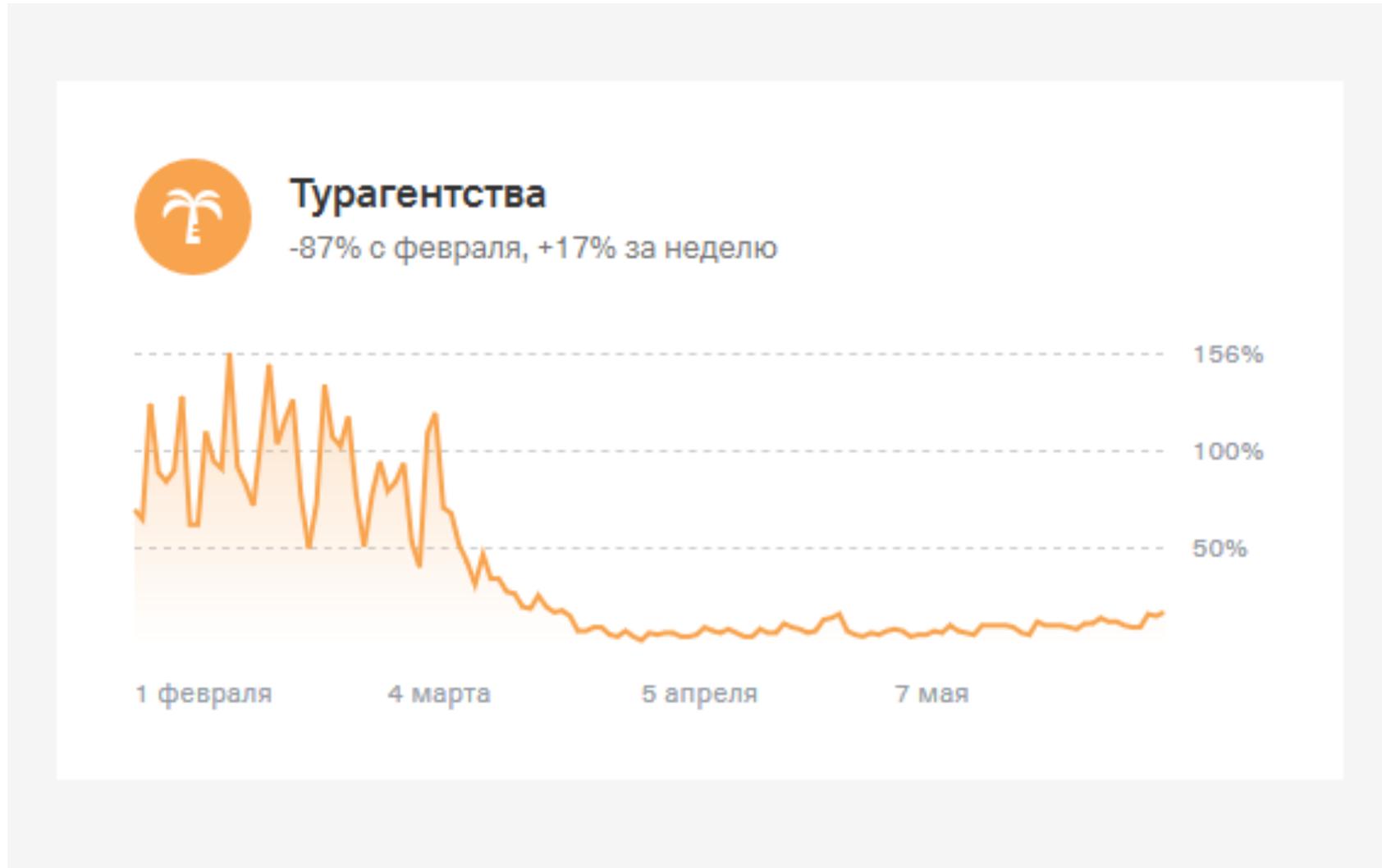
Источник: index.tinkoff.ru, около 01.06.2020

ИЗМЕНЕНИЕ ОБОРОТОВ БИЗНЕСА ВО ВРЕМЯ ИЗОЛЯЦИИ ГОД К ГОДУ



* Сравнение среднего еженедельного оборота в период нерабочих дней в 2020 г. - с 30 марта по 11 мая в сравнении с аналогичным периодом в 2019 г. - с 1 апреля по 12 мая

Tinkoff CoronaIndex (в целом по РФ, на 09.06.2020;
абсолютный минимум – 2% оборота
к соответствующей дате 2019 года)





Картинка «из инторнетов» 2016-17 гг.



Где деньги,
Зин?



Статья 193 ГК РФ: «Если последний день срока приходится на нерабочий день, днем окончания срока считается ближайший следующий за ним рабочий день.»

Мнение Президиума Верховного Суда (обзор от 21.04.2020 г.):
объявленные президентом нерабочие дни «не могут считаться нерабочими днями» по ГК, как выходные и праздничные дни. В связи с этим по умолчанию нерабочие дни с 30 марта по 30 апреля не являются основанием для переноса обязательств, за исключением оснований, предусмотренных статьей 401 ГК РФ.

СТАТЬЯ 401 ГК РФ

- 3. Если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств.

- Статья 22 ЗоЗПП: возврат уплаченных денег в течение 10 дней
- Статья 31 ЗоЗПП: пеня 3% за каждый день просрочки (но не более 100% от стоимости услуг)
- Суд может присудить компенсацию морального вреда и судебных издержек
- Статья 13 ЗоЗПП: штраф 50% от присужденной потребителю суммы (в пользу потребителя)

Попытка №1 (разрешаем решить проблему за свой счет).

Компенсация туристам за счет ФПО (Распоряжение Правительства РФ от 4 апреля 2020 г. N 898-р)

- ФПО: 1% от общей стоимости туристского продукта за предыдущий год, но не более 7% от годового объема (у крупных туроператоров – сотни миллионов рублей).
- До 06.05.2020 туроператор уведомляет ассоциацию «Турпомощь» о намерении произвести компенсацию из ФПО
- 6 месяцев туроператор формирует реестр требований клиентов
- В течение 60 рабочих дней после готовности реестра «Турпомощь» осуществляет выплаты туристам из ФПО

Дилемма туроператора:

- не использовать ФПО и не платить взносы в «Турпомощь»
(если ФПО сформирован полностью)

или

- использовать ФПО и заплатить в «Турпомощь» взнос в размере 0,25% от общей стоимости турпродукта за прошлый год (туроператор TUI подсчитал, что ему это обойдется в 446 млн руб.)

Решение: большинство туроператоров (в том числе, все крупнейшие) не использовали ФПО.

Причины:

- технические сложности с формированием реестра;
- из ФПО нельзя произвести частичные выплаты или выплаты льготным категориям клиентов;
- ФПО на всех туристов не хватит, и иски все равно будут;
- рассчитывая на выплаты из ФПО, клиенты будут отказываться от вариантов переноса туров/депонирования средств;
- нет денег для оплаты нового взноса в «Турпомощь» (а если не использовать ФПО, то Правительство разрешает не платить новые взносы в «Турпомощь» до апреля 2021 года)

Загнивающий Запад и революционная ситуация



Федеральный закон от 08.06.2020 № 166-ФЗ

- Закон представляет собой набор поправок в действующее законодательство, которые касаются, в том числе, воздушных, железнодорожных, морских и речных перевозок и туристических путевок.
- Вносятся поправки в законодательство о банкротстве, в том числе, мораторий на банкротство и судебная рассрочка обязательств для должников из пострадавших отраслей.
- Правила переноса сроков туров, сроки и порядок возврата денег за неиспользованные туристические услуги устанавливаются Правительством РФ.
- Предполагается, что обязательства перевозчиков и туроператоров могут быть отложены до конца 2021 года.

Стоит ли бежать в суд уже сейчас?

Кто рано встаёт- того и тапки



Atkritka.com

Несколько соображений от «адвоката дьявола»

- Суды, действительно, перегружены делами, и одним заседанием, скорее всего, дело не ограничится
- Закон «о ваучерах» действует задним числом
- При банкротстве туроператора потребитель становится кредитором 3-й очереди
- При предыдущих банкротствах туроператоров туристам доставалось 5-10% от стоимости путевки
- Стоимость судебных издержек потребителя может быть выше реального выигрыша



**Thomas Cook
Group**

05.07.1841 – 23.09.2019†

Индивидуальное бронирование отелей (b2c):
около 70% российского рынка у booking.com

Туроператоры: в Федеральном Реестре состоит около 4,5 тысяч туроператоров, из них более 500 занимаются выездным туризмом. В реальности, в отдельных сегментах рынка выездного туризма есть признаки олигополии.

Турагенты: около 20.000 (?) компаний.
Классический пример рынка со свободной конкуренцией.

The logo for Booking.com, featuring the word "Booking" in white and ".com" in blue, set against a dark blue rectangular background.

- > Сетевые внешние эффекты
(ценность сервиса пропорциональна квадрату(?) количества пользователей)
- > Высокая маржинальность

- Единый стандарт привлекателен вне зависимости от его качества
- Чтобы подвинуть монополиста на рынке, требуются очень большие вложения
- Самый простой способ решения проблемы – административный запрет (?)

Основа туроператорского бизнеса – эффект масштаба

- Эффект масштаба работает, если в себестоимости услуг велика доля постоянных издержек (транспорт, групповое экскурсионное обслуживание и т.п.)
- Чтобы запустить массовый организованный туризм в отдельных регионах РФ, требуется преодолеть порог постоянных издержек



Некоторые туристы считают турагентства ненужными посредниками, но на самом деле, жизнь турагентского рынка поддерживается негибким законодательством в сфере защиты прав потребителей

Турагентства: низкий порог входа, стандартизованный продукт → свободная конкуренция → нулевая экономическая прибыль

Будущее турагентств:

- «доработаем до пенсии»
- персональный консультант
- туроператорский аутсорс
- квазиоператорская деятельность
- поиски эффекта масштаба и рост производительности труда
- монополистическая конкуренция