



09.06.22г.

## Открытое письмо Ассоциация «Альянс Туристических Агентств»

Альянс туристических агентств (АТА), действуя в интересах и турагентов, и туристов, настоящим открытым письмом обращается к туристскому сообществу с целью формирования единой позиции по вопросу, принципиально важному для деятельности турагентов.

На туристском рынке Российской Федерации сложилась устойчивая система взаимодействия между объектами размещения (отелями, гостиницами и т.д.), туроператорами и турагентами. Это взаимодействие обусловлено в том числе законодательными аспектами осуществления туристской деятельности.

Как известно, объект размещения заключает договор с туроператором, а туроператор и турагент сотрудничают по агентскому договору, условия которого предполагают выплату турагенту туроператором агентского вознаграждения\комиссионных за консультационные услуги и реализацию проживания в объекте размещения.

08.06.2022 г. туроператор «Библио Глобус» сообщил своим партнерам-агентствам о том, что с 09.06.2022 г. за реализацию проживания/услуг в объекте «Сочи парк отель» комиссионное вознаграждение турагентам начисляться не будет.

Это решение - прецедент, нарушающий сложившуюся систему взаимодействия, поскольку при бронировании объекта, по которому не начисляется вознаграждение, турагент фактически осуществляет деятельность без прибыли, что противоречит действующему законодательству и логике предпринимательства.

Кроме того, турагенты справедливо склонны считать партнеров-туроператоров с подобным подходом к работе с турагентствами нелояльными по отношению к агентской рознице, на сегодня генерирующей туроператорам основной поток туристов.

При таких создаваемых операторами условиях работы с объектами размещения в России турагентское сообщество вполне обоснованно может решить, что выгоднее сотрудничать напрямую с отелем без посредничества туроператора (что также не противоречит законодательству РФ), и рынок таким образом получит множество хаотично заключаемых партнерских договоров «турагент-отель» вместо единой структурированной прозрачной схемы «турист-турагент-туроператор-отель».

Туроператоры, в свою очередь, лишатся привычных объемов продаж, как следствие - некоторых рычагов ценообразования и привилегий в работе с объектами размещения, постепенно оказываясь в «общей очереди» по бронированию вместе с турагентами.

Объект размещения так же проиграет, лишившись маркетинговой поддержки турагентств и туроператоров в низкий сезон, что особенно важно многим гостиницам и отелям сейчас, в ситуации ухода с российского рынка крупных площадок размещения.

Хуже станет и туристу: объект размещения перестанет конкурировать с турагентской розницей скидками в размере агентской комиссии, и турист будет платить дороже, не получая при этом никакой дополнительной консультативной поддержки турагента.

Кто в итоге выиграет в ситуации лишения турагента его комиссионных?

Исполнительный директор

Ассоциация «Туристических  
Агентств»

Осипова Н.В.