

Анонимные сигналы на турагентства во внимание не принимаются



На сайт www.TourDom.ru по форме обратной связи пришло письмо из турагентства г. Воскресенска с жалобой на демпинг со стороны уполномоченного ТА туроператора TEZ TOUR. «Агентство с некоторых пор рассылает своим туристам SMS-сообщения о скидках 8% от стоимости тура. Теперь наши туристы спрашивают, дадим ли мы такую скидку? Если нет, то грозят пойти за путевками к агентству TEZ. На наш запрос по ICQ в TEZ TOUR ответили, что, мол, пусть делают, что хотят, это их прибыль». Как же работать дальше?» – спрашивает автор, не оставивший о себе никаких данных, кроме телефона. Телефон тоже не отвечал.

Генеральный директор TEZ TOUR Владимир Каганер усомнился в достоверности озвученного: во-первых, автор не назвался, во-вторых, работники офиса туроператора обязательно реагируют на подобного рода сигналы, но только если они документально подтверждены (рассылками, рекламой и т. п.). «Компания как член Хартии поддержки агентского рынка пресекает попытки предоставления экстремальных скидок. Но мы также против «разборок» в среде представителей розницы, которые объединение туроператоров в борьбе со скидками пытается использовать как инструмент для «внутрицехового» противостояния. Реальные случаи наказания демпингующих становятся нередкими. Основной рычаг воздействия – понижение комиссии». Однако, например, президент «Натали Турс» Владимир Воробьев в последнем номере журнала «Горячая линия. Туризм» обращает внимание, что условия Хартии, допускающие скидки до 50% от величины комиссии, подразумевают, что теоретически их размер может достигать и 8% от стоимости тура. Эксперт также недоумевает, каким образом могут влиять на ценовую политику розницы операторы, работающие с ТА по договорам купли-продажи. «Такая форма отношений исключает возможность регулирования туроператором ценовой политики в розничных продажах», – считает г-н Воробьев. С чем в свою очередь не согласен руководитель TEZ TOUR. «На основании агентских договоров мы сотрудничаем только с проверенными, хорошо зарекомендовавшими себя агентствами. Такие, как правило, нареканий не вызывают. Что касается тех, кто подписал договоры купли-продажи и замечен в некорректном поведении, то мы предупреждаем их о возможном изменении условий сотрудничества на менее выгодные. До расторжения договоров пока дело не доходило».