

## **Основные требования для получения и поддержания статуса Аккредитованного агента ИАТА**

Любое юридическое лицо, прошедшее государственную регистрацию, или физическое лицо, прошедшее государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, обладающее подтверждающими документами, может стать Аккредитованным агентом ИАТА, направив заявление установленной формы Менеджеру Агентской программы той страны, где данное лицо осуществляет деятельность, и выполнив все ниже перечисленные требования. Заявление принимается к рассмотрению при условии, что точка продажи открыта, функционирует в соответствии с заявленным графиком, имеет оборудование, необходимое для осуществления бронирования и продажи авиаперевозок.

Для поддержания статуса Аккредитованного агента ИАТА необходимо обеспечить постоянное соответствие этим требованиям (таким образом, термин «Заявитель», используемый в данном разделе, также обозначает «Аккредитованный агент ИАТА»).

В случае если имеются основания для предположения, что какой-либо Аккредитованный агент или отделение продажи не соответствует этим критериям, Администратор Агентской программы должен по собственной инициативе или по просьбе Менеджера Агентской программы или любой авиакомпании-члена ИАТА, инициировать проверку данного агента или отделения продажи. Если агент не смог продемонстрировать соответствие требованиям в установленный срок, то Администратор Агентской программы направляет агенту уведомление о расторжении Агентского договора продажи, или об исключении отделения продажи из Агентского списка.

Если, в какой-то момент времени, после присвоения статуса Аккредитованного агента ИАТА, выяснится, что данные в отношении критериев, описанных в п.п. 2.1.8 и 2.1.9 Резолюции 818g, в заявлении указаны не точно или не полностью, то это послужит основанием для Администратора Агентской программы для немедленного перевода данного агентства или отделения продажи на схему предварительной оплаты перевозок. Кроме того, Администратор Агентской программы направляет агенту уведомление о расторжении Агентского договора или об исключении отделения продажи из Агентского списка.

### **1. Финансовое положение**

- Заявитель должен предоставить финансовый отчет, заверенный официальной независимой аудиторской фирмой, подготовленный в соответствии с местными правилами бухгалтерской отчетности, и требованиями, опубликованными в Руководстве для агентов (Travel Agent Handbook). Этот отчет должен состоять из баланса (balance sheet) и отчета о прибылях и убытках (profit and loss account) и должен показать удовлетворительное финансовое положение и платежеспособность данного агентства. Для получения аккредитации необходимо также предоставить банковскую гарантию.
- Менеджер Агентской программы должен проводить периодические проверки финансового состояния агента. Он может запросить, а Агент обязан предоставить в срок, указанный в письме Менеджера Агентской программы, те документы, которые, по мнению Менеджера, необходимы для такой проверки. Если Агент не представит указанные документы, то это является основанием для немедленного перевода данного агентства на схему предварительной оплаты перевозок. Кроме того, Администратор Агентской программы направляет агенту уведомление о расторжении Агентского договора.

### **2. Банковская гарантия**

- Агенты ИАТА, проработавшие более двух лет и не имеющие нарушений финансовых процедур, должны предоставить банковскую гарантию в соответствии с дифференциальной шкалой, приведенной ниже.
- Новые агентства и агентства, у которых были нарушения в течение последних 12 месяцев, должны предоставить банковскую гарантию, покрывающую 22-дневный период продаж на 100%.
- Минимальная сумма гарантии составляет 50 000 долларов США.
- Гарантии принимаются только от банков, имеющих лицензию Банка России и входящих в международный рейтинг Moody's не ниже В3, или не ниже В- по

рейтингам Standard & Poor's и/или Fitch. С рейтинговой информацией можно ознакомиться, перейдя по нижеуказанным ссылкам:

S&P [www.standardandpoors.ru/page.php?path=creditlist](http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=creditlist)

Fitch [www.fitchratings.ru/financial/banks/ratings/list/index.wbp](http://www.fitchratings.ru/financial/banks/ratings/list/index.wbp)

Moody's (требуется бесплатная регистрация)

<http://v3.moodys.com/researchandratings/viewall/financial-institutions/bank/005001000008002/4294964173%204294964786/4294966623/2/0/-/0/-/-/-/-/-/rra>

Объем продаж за 22 дня (долл. США)	Размер требуемой банковской гарантии (долл. США)
ниже <= \$50,000	\$50,000
> \$50,000 <= \$100,000	75% Но не менее \$50,000
> \$100,000 <= \$500,000	65% Но не менее \$75,000
> \$500,000 <= \$1,000,000	55% Но не менее \$325,000
> \$1,000,000 <= \$2,000,000	35% Но не менее \$550,000
свыше > \$2,000,000	25% Но не менее \$700,000

### 3. Персонал агентства

Заявитель должен иметь в своем штате как минимум одного сотрудника, работающего полный рабочий день, имеющего квалификацию для продажи (бронирования и тарификации) международных воздушных перевозок и оформления электронных перевозочных документов и работы в BSP.

Требования к списку персонала указаны в п.5.1. Заявления на аккредитацию:

«...Заполните форму (Приложение 2) с указанием фамилии, имени, отчества, а также опыта работы в туристической отрасли управленческого персонала и других постоянно работающих штатных квалифицированных сотрудников, занятых продажей международных воздушных перевозок и оформлением перевозочных документов, с указанием следующих данных:

1. Должность;
2. Дата начала работы в отделении агентства, заявленного на аккредитацию;
3. Наименование и адрес(а) предыдущего работодателя(лей). Если предыдущий работодатель являлся туристическим агентством, укажите, аккредитованным в IATA или нет;
4. Дата(ы) предыдущей трудовой деятельности (месяц/год);
5. Должности, которые занимал работник во время предыдущей трудовой деятельности.

**ПРИМЕЧАНИЕ.** Укажите соответствующую квалификацию. (Требования по квалификации персонала указаны в п.2.1.3 Резолюции 818g, опубликованной на сайте ИАТА в свободном доступе [www.iata.org/Sites/FMC/Files/reso\\_818g.pdf](http://www.iata.org/Sites/FMC/Files/reso_818g.pdf)). Сотрудники должны уметь бронировать международные авиабилеты, тарифицировать их, правильно выписывать электронные билеты и уметь работать в BSP. В подтверждение этого Вы должны предоставить дипломы Ваших сотрудников, окончивших соответствующие курсы за последние 5 лет. Это может быть Диплом / Свидетельство об успешном окончании учебных курсов авиакомпаний или таких курсов, как IATA GDS Fares & Ticketing, IATA/UFTAA Foundation Course или других аналогичных курсов.»

Также рекомендуем Вашим сотрудникам пройти такие курсы, как [BSP Essentials for Travel Agents](#), [BSP Agent Billing Reports and Procedures](#), [BSP Agent Remittance Procedures](#) из категории self-study. Более подробная информация на сайте [www.iata.org/training/Pages/self-study.aspx](http://www.iata.org/training/Pages/self-study.aspx)

#### **4. Офисы агентства и их местоположение**

- Заявитель должен полностью владеть и управлять отделением продажи, на которое он запрашивает аккредитацию
- Офис продажи агентства должен иметь регулярные часы работы и быть легко узнаваемым, как туристическое агентство. Если же местоположение не соответствует вышеуказанным условиям, то агентство, тем не менее, может получить аккредитацию, если соответствует всем остальным требованиям этого раздела и:
  1. занимается исключительно организацией «Inclusive Tours» и выписывает перевозочные документы только под эти туры, или
  2. отделение продажи находится на территории организации, предприятия или коммерческой фирмы и предназначено главным образом для нужд этой организации, предприятия или коммерческой фирмы.
  3. Отделение продажи не должно располагаться в одном помещении совместно с авиакомпанией или Генеральным агентом по продажам (GSA). Если же оно расположено в одном помещении с другим туристическим агентством, аккредитованным ИАТА, то каждое агентство ведет отчет отдельно.
  4. Местоположение отделения продажи не должно идентифицироваться как офис авиакомпании-члена ИАТА или группы авиакомпаний.

#### **5. Название агентства.**

Заявитель не должен иметь название, которое:

- совпадает с именем ИАТА или авиакомпании-члена ИАТА.
- однако название, похожее на имя авиакомпании-члена ИАТА, не является препятствием для аккредитации, при условии, что Менеджер Агентской программы не получил ни одного возражения ни от одной из авиакомпаний-членов ИАТА.

#### **6. Деловая этика.**

- заявитель, его руководящий состав или его основной акционер (или те люди, в качестве доверенных лиц которых они выступают), директор или руководитель любого уровня или менеджер должны иметь незапятнанный послужной список в части строгого соблюдения этики деловых отношений и не могут являться не восстановленными в правах банкротами. Любой член ИАТА, получивший такого рода компрометирующую информацию, должен немедленно поставить об этом в известность Менеджера Агентской программы.
- Лицо, являвшееся директором или руководящим сотрудником или принимавшее финансовое участие в деятельности Аккредитованного агентства ИАТА, которое было исключено из Агентского списка или которому направлено уведомление о невыполнении им своих обязательств, и которое имеет задолженность перед ИАТА, не может быть директором или руководящим сотрудником Заявителя, или принимать финансовое участие в его деятельности. Однако Заявитель, тем не менее, может получить аккредитацию ИАТА, если Менеджер Агентской программы убедится в том, что данное лицо не принимало участие в том, что привело к исключению Агента из Агентского списка или, если Менеджер Агентской программы имеет основания предполагать, что Заявитель будет выполнять условия Агентского договора, настоящих Требований и других Резолюций ИАТА.

#### **7. Генеральный агент по продажам.**

Заявитель не может являться Генеральным агентом по продажам какой-либо авиакомпании (General Sales Agent - GSA) в той стране (независимо от того, действует ли он в этом качестве только на какой-либо части этой страны или на всей территории), в которой будет находиться заявленный им на аккредитацию пункт продажи. Тем не менее, это не препятствует рассмотрению такого заявления Менеджером Агентской программы, если заявление содержит доказательства того, что заявитель прекратит деятельность в качестве Генерального агента до даты вступления в силу решения об аккредитации.

#### **8. Меры безопасности.**

Помещение, включенное в заявку на аккредитацию, должно соответствовать минимальным критериям безопасности, изложенным ниже, и заявитель обязуется выполнять описанные меры предосторожности:

- Агент гарантирует, что перевозочные документы не будут доступны лицам, не имеющим на то разрешения, а также не будут оставаться без присмотра;
- вход (основной, запасной и аварийный) в отделение продажи каждого аккредитованного агентства должен быть разумно защищен, особенно когда в помещении никого нет;
- все другие точки доступа, такие, как застекленная крыша, окна и др., должны иметь усиленные стальные петли или решетки. Кроме этого, отделение продажи должно быть дополнительно защищено системой охранной сигнализации или другими средствами защиты.

#### **9. Выписка перевозочных документов.**

Выписка Агентом перевозных документов после получения аккредитации ИАТА должна производиться в соответствии с требованиями резолюции 822 в той части, которая относится к его обязанностям и действиям:

- перевозочные документы должны выписываться Агентом только в аккредитованном отделении продажи.

#### **10. Официальные документы.**

Заявитель должен иметь все необходимые действующие лицензии, предусмотренные законодательством страны, в которой будет находиться заявленный им на аккредитацию пункт продажи.

#### **11. Взносы.**

Агентство оплачивает следующие виды взносов:

- невозвращаемый взнос за рассмотрение заявления в размере 500 швейцарских франков;
- вступительный взнос равный 810 швейцарских франков для Главного офиса агентства и 480 швейцарских франков для филиала, который не включает в себя ежегодный сбор за первый год;
- ежегодный сбор – 208 швейцарских франков для Главного офиса и 138 швейцарских франков для филиала.

Ежегодный сбор за очередной календарный год должен быть уплачен не позднее 1 декабря предыдущего года. Счета на оплату этого сбора рассылаются не позднее 1 ноября каждого года.