

**Дополнительное соглашение
к агентскому договору**

г.Москва

« _____ » _____ 2011г.

ООО "Эс Ай Турс" (Фирма), в лице Генерального директора Горелова Игоря Алексеевича, действующего на основании Устава, с одной стороны и _____ (Агент), в лице _____, действующего(ей) на основании _____, с другой стороны, заключили настоящее дополнительное соглашение к агентскому договору № _____ от « _____ » _____ 200__ г. о размере комиссионного вознаграждения.

1. Фирма выплачивает Агенту следующее комиссионное вознаграждение в зависимости от объема реализации и только с последующих заказов:

Объем реализации по заездам	Комиссионное вознаграждение
до 50000USD	10% - стандартная комиссия
с 50001USD	+1% к стандартному комиссионному вознаграждению на новые заказы
с 80001USD	+ 2% к стандартному комиссионному вознаграждению на новые заказы
с 110001USD	+ 3% к стандартному комиссионному вознаграждению на новые заказы

2. При расчете объема реализации не учитываются рекламные туры и реализация железнодорожных и авиабилетов, приобретенных вне пакета услуг или туристического продукта, групповые туры с индивидуальным ценообразованием, а так же штрафы по аннулированным заявкам. Тур может быть включенным в объем реализации только по возвращении туристов из путешествия.

3. Указанное в п.1. настоящего соглашения комиссионное вознаграждение не применяется в случаях, когда размер вознаграждения является фиксированным либо указывается дополнительно для SPO (спецпредложений) и является стандартным для этих SPO (спецпредложений).

4. При реализации услуг Фирмы на «пиковые даты» повышенное комиссионное вознаграждение не выплачивается, но учитывается в общем (расчетном) объеме продаж. К "пиковым" датам относится период с 24 декабря по 12 января.

5. Для получения дополнительного процента комиссионного вознаграждения Агенту необходимо присылать отчет сразу же по достижению соответствующего объема продаж.

6. По истечении расчетного периода размер повышенной комиссии сохраняется. Переход на следующий уровень осуществляется при достижении соответствующего объема продаж, который должен быть достигнут в текущем расчетном периоде. Расчетным признается период с 01 ноября по 31 октября следующего года.

6. Размер комиссионного вознаграждения может быть понижен или возвращен к стандартному при:

- существенном уменьшении объема продаж за последние 6 месяцев работы;
- распространение информации, которая могла бы нанести вред Фирме;
- некорректной работе менеджеров, влекущей за собой частые претензии клиентов;
- частой аннуляции туров (более 10% от забронированных).

ПОДПИСИ СТОРОН

От имени ФИРМЫ

От имени АГЕНТА

Генеральный директор

Горелов И.А.

м.п.

м.п.