**Тема 21.**[**Ціноутворення в готельному бізнесі**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/book/view.php?id=259325)

**Мета заняття:**Знати економічні аспекти здійснення господарської діяльності в готелі. Вміти розраховувати основні показники ефективності роботи готелю.

**План роботи**

1. Струк[**тур**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198909&displayformat=dictionary)а ціни в готелях.

2. Методика формування ціни на основні  послуги.

3. Методика формування ціни на додаткові послуги.

4. Система цінових знижок для снзонних готелів.

5. Система цінових знижок для готелів цілорічного функціонування

**Хід роботи**

Під час вивчення теми слід засвоїти що готелі надають свої послуги відповідно до «Правил надання готельних послуг», відповідно до якого закріплено положення, що ціна номера (місця в номері), а також форма його оплати встановлюється виконавцем, тобто керівництвом готелю.

Готель може включати до вартості проживання різний набір послуг. Даний набір визначається вимогами, встановленими стандартами для відповідної категорії готелів. Одні й ті ж послуги для готелів однієї категорії є додатковими, а для іншого - обов’язковими, які включаються у вартість проживання.

Студенти повинні знати, що готель самостійно визначає перелік послуг, які входять в ціну номера.

Як показує практика, на рівень ціп впливають наступні фактори:

-       собівартість послуги;

-       рівень цін на аналогічні послуги у конкуренти;

-       співвідношення попиту і пропозиції;

-       комфорт умов проживання;

-       рівень заробітної плати персоналу, тощо.

У готелях можуть бути передбачені спеціальні піші, які передбачають знижки в порівнянні з базовими цінами. Спеціальні ціни фіксуються в окремих прейскурантах. Ці ціни, як правило, застосовують для наступних категорій:

1. груп іноземних громадян (більше десяти чоловік!;
2. [**турист**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198912&displayformat=dictionary)ичних фірм;
3. постійних гостей;
4. розміщення на неповний день та ін.

Для більш глибокого вивчення теми студентам пропонується ознайомитися з методами формування цін в готелях (витратним, за цільовою нормою прибутку, на рівні поточних цін. наближеного підрахунку, приведення витрат до площі, Хаббарта). Знати структуру вартості послуг розміщення. Дослідити практику використання цінових знижок та спеціальних тарифів в Україні та за кордоном.

**Рекомендовані джерела:**

*Основна література: 2,15,16.17,18*

*Додаткова література :22,23,24,28,29*

*Internet-ресурси:36,37,38,39,40,41,42*

**Завдання для студентів**

***Завдання 1*.***Приклад розрахунку середньої місячної вартості і базової ціни послуги зберігання 1–го додаткового місця в камері схову за добу*для готелю на 200 місць. Коефіцієнт завантаження складає 0,5. Плановий розмір прибутку складає 30% від повної собівартості наведений. Решта даних наведена в таблиці.

Розрахунок середньої місячної вартості послуг камери схову на 200 місць

|  |  |
| --- | --- |
| Статті витрат | Сума (в грн) |
| Прямі витрати: | |
| на оплату праці | 2100,00 |
| відрахування на соціальні заходи | 787,50 |
| опалення приміщення | 225,00 |
| амортизація основних засобів | 206,50 |
| комунальні витрати | 155,00 |
| Разом прямих витрат | 3474,00 |
| Адміністративні  витрати,   витрати   на   збут   та   інші загальногосподарські витрати (К = 0,133 до суми прямих  витрат) | 462,04 |
| Разом витрат | 3936,04 |
| Прибуток до оподаткування (18% н.) | 708,49 |
| Вартість послуг за оптовою ціною підприємства | 4644,53 |
| ПДВ 20% | 928,91 |
| Відпускна вартість послуг | 5573,44 |

***Завдання 2*.**За аналогічною методикою (див. завдання 1) здійснити розрахунок тарифу на оренду конференц–залу на 100 місць за одну годину, який визначається за формулою:

*Цм=В / Д / Т,*

*В*– відпускна вартість послуг конференц-залу за місяць;

*Д*– планова кількість днів роботи на місяць (20 днів);

*Т*– планова кількість годин ділової активності конференц-залу на добу

(8 годин).

Розрахунок середньої місячної вартості оренди конференц-залу на 100 місць

|  |  |
| --- | --- |
| Статті витрат | Сума (в грн) |
| Прямі витрати: | |
| На оплату праці | 2340,00 |
| Відрахування на соціальні заходи | 940,00 |
| На опалення приміщення | 320,00 |
| Амортизація основних засобів | 150,00 |
| На комунальні витрати | 200,00 |
| Разом прямих витрат | 3950,00 |
| Адміністративні   витрати,   витрати   на    збут   та    інші загальногосподарські витрати (К = 0,133) | 462,04 |
| Разом витрат | ??? |
| Прибуток до оподаткування (18%) | ??? |
| Вартість послуг за оптовою ціною підприємства | ???? |
| ПДВ 20% | ??? |
| Відпускна вартість послуг | ???? |

***Завдання 3****. Формування тарифу на основі приведення витрат до площі готелю*

В готелі на 203 номери (326 місць) номерний фонд готелю складає: 80 номерів – однокімнатних одномісних (1кімн.1місн);

63 номери – однокімнатних двомісних (1к. 2м); 60 номерів – двокімнатних двомісних (2к.2м.).

З[**гід**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198846&displayformat=dictionary)но з технічним паспортом готелю загальна площа номерів складає 3778,4 м2, а площа холів, коридорів, вестибюлів має 509,5 м2. Вся експлуатаційна площа готелю дорівнює 4 287, м2. Площа номерів при цьому складає:

1к.1м. номери – 11,5 м2 ; 1к.2м. номери – 16,8 м2 ; 2к.2м. номери – 30,0 м2.

Витрати на утримання, обслуговування готелю в місяць складають 35220 грн. Дані про витрати наведені з урахуванням віднесення витрат до кількості місць, експлуатаційної площі і до кількості номерів.

1. Витрати, що залежать від кількості місць, за звітний місяць склали

36700 грн, у тому числі:

–   водопостачання – 11500 грн;

–   каналізація – 8000 грн;

–   вивезення сміття – 3000 грн;

–   прання білизни – 13200 грн;

–   витрати на миючі засоби – 1000 грн

1. Витрати, що залежать від площі готельного номера в місяць склали

197600 грн, у тому числі:

–   заробітна плата працівників, зайнятих прибиранням номера, – 101 500 грн;

–   амортизація – 41 000 грн;

–   витрати на миючі й чистячи засоби для прибирання номера – 4500 грн;

–   витрати на електроенергію –18000 грн;

–   витрати на опалювання номерної фундації – 21000 грн;

–   витрати на поточний ремонт – 10000 грн;

–   витрати на дезобробку приміщень – 1600 грн

1. Витрати, що залежать від кількості номерів, за місяць склали 117900 грн, у тому числі:

–      заробітна плата працівників обслуговуючого господарства – 36200 грн;

–      заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу – 63500 грн;

–                              витрати на зв'язок, поштово-телеграфні витрати – 2100 грн;

–   інші витрати – 12500 грн

***Необхідно розрахувати***тариф на мешкання в однокімнатному одномісному, однокімнатному двомісному, двокімнатному двомісному номерах з урахуванням коефіцієнта завантаження 70 %, рентабельності 18% по відношенню до собівартості і ПДВ 20%.

***Завдання 4.****Формування тарифу на основі формули Хабберта*

*Умова:*В готелі кількість номерів –200. Кількість місць – 400. Коефіцієнт завантаження готелю складає 70%. Коефіцієнт подвійного завантаження ( в номерах проживають 2 особи) – 40%.

*Річний кошторис витрат на роботу готелю*

|  |  |
| --- | --- |
| витрати | Сума, грн |
| Фонд оплати праці (ФОП) | 1795684 |
| Відрахування на соціальні заходи | 466877,8 |
| Амортизація основних засобів | 72069,6 |
| Знос нематеріальних активів | 1811,2 |
| Знос малоцінних швидкозношуваних предметів | 63147,2 |
| Витрати на електроенергію | 263762 |
| Витрати на холодне водопостачання | 130381,4 |
| Витрати на опалення та гаряче водопостачання | 345137,2 |
| Витрати на оренду основних фондів | 784962,9 |
| Витрати на прання білизни | 187546,8 |
| Витрати на охорону | 225165,4 |
| Абонентська плата за користування телефоном | 55681,2 |
| Плата за службові міжміські переговори | 62332,3 |
| Плата за обслуговування ліфтів | 12436,6 |
| Плата за радіозв’язок та обслуговування телевізорів | 24210 |
| Витрати на матеріали: |  |
| Поверхової служби | 91650 |
| Господарської служби | 47110,2 |
| Ремонтно-експлуатаційної служби | 175853,4 |
| Витрати на утримання автомобільного парку | 88801 |
| Витрати на канцелярські товари | 22665,4 |
| Витрати на обслуговування касових апаратів | 13282,2 |
| Витрати на обслуговування ксероксів | 5125,8 |
| Витрати на консультаційні послуги | 3330 |
| Платежі за банківське обслуговування | 38848 |
| Оплата медичного обслуговування | 2376,8 |
| Інші витрати: |  |
| Утримання пожежної сигналізації | 37800 |
| Витрати на рекламу | 45521,4 |
| Витрати на автомобільний транспорт | 12290 |
| Витрати на ремонт ксерокса | 7190,6 |
| Оплата юридичних послуг | 4600 |
| Витрати на чищення килимів | 1369,8 |
| Витрати на обслуговування холодильників | 8034 |
| Витрати на ремонт меблів | 8928 |
| Витрати на обслуговування комп’ютерів | 9822,6 |
| Витрати на ремонт вентиляції | 9810 |
| Оплата стільникового зв’язку | 5029,6 |
| Платежі за вивезення сміття | 16562 |
| Оплата послуг санепідемстанції | 7786,6 |
| РАЗОМ: | 5173094 |

*Визначити:*

***1)   ціну розміщення за допомогою формули Хабберта***та ціну з урахуванням попиту на різні типи заселення, якщо різниця між ціною при одинарному та подвійному розміщеннях повинна складати 130 грн;

***2)            розрахувати ціну по сегментах ринку***враховуючи нижченаведене. Важливою частиною ціноутворення на готельні послуги є диференціація цін за сегментами ринку з наданням знижок певним групам споживачів, що дозволяє забезпечити повне завантаження готелю та залучити додаткових мешканців при виході на нові ринки. В цьому випадку розрахунок цін здійснюється на основі визначення потенційної середньої ціни номера, яка визначається як середня ціна, що може бути досягнута за умов. Коли всі номери будуть продані без знижок. Такий підхід пов'язаний з тим, що на практиці готель може мати декілька базових цін: при заселенні одного дорослого з дитиною та ін..

Припустимо, що всіх гостей можна умовно поділити на три категорії: індивідуали (складають 40% всіх проживаючих); учасники конференцій (35%) та туристи, що подорожують групою (25%). З урахуванням кон’юнктури ринку і маркетингової стратегії готелю рівень знижок з ціни учасникам конференції складає 10%, а груповим туристам – 20%. Рівень цін для мешканців, для туристів – індивідуалів не зміниться.

2)     ***визначити знижки з цін, обумовлених кон’юнктурою ринку***за умови, що величина граничних витрат – 100 грн, а сприятлива кон’юнктура ринку дозволить збільшити доходи готелю при зниженні ціни на 10%.

***Завдання 5.*** *Розрахунок вартості номеру:*

Дані: собівартість — 800 грн/доба, бажаний прибуток — 25%, ПДВ — 20%.  
Завдання: розрахуйте кінцеву ціну для клієнта.

***Завдання 6.*** *Порівняльне ціноутворення:*

Знайти ціни трьох конкурентів у вашому регіоні. Запропонуйте конкурентну ціну для вашого готелю.

***Завдання 7.***

У низький сезон завантаження готелю — 40%. Розробіть стратегію знижок для підвищення попиту.

***Завдання 8.***

До готелю звернулась туристична група з 20 осіб на 3 дні. Запропонуйте вигідну цінову пропозицію з урахуванням харчування та екскурсій.

***Завдання 9.***

Розрахувати ціну за номер стандарт з урахуванням: собівартості (500 грн), націнки (30%) і ПДВ (20%).

***Завдання 10.***

Порівняти витратний та конкурентний методи ціноутворення на прикладі готелю на 50 номерів.

***Завдання 11.***

Побудувати цінову сітку для основних типів номерів (економ, стандарт, люкс).

***Завдання 12.***

Скласти прайс-лист на додаткові послуги з обґрунтуванням цін.

***Завдання 13.***

Визначити точку беззбитковості для готелю з 80% середнім завантаженням та середньою ціною номера 1200 грн.

***Завдання 14.***

Готель в Карпатах має низьке заповнення в міжсезоння. Розробіть систему знижок для збільшення бронювань.

***Завдання 15.***

Готель у Києві відкриває СПА-зону. Запропонуйте стратегію ціноутворення.

***Завдання 16.***

У конкурента готелю з’явилася акція: 4 ночі за ціною 3. Як відповісти на ринку, не знижуючи прибутковість?

***Завдання 17.***

В місті проводиться великий форум. Як змінити цінову політику на цей період?

***Завдання 18.***

Постійний клієнт хоче персональну знижку. Розробіть політику індивідуальних умов без шкоди для загального доходу.

***Завдання 19.*** *Структура ціни та визначення собівартості*

**Умова:**  
Готель надає стандартний номер за базовою ціною 2000 грн на добу. До складу повної ціни входять:

* змінні витрати – 35% від базової ціни;
* постійні витрати – 25% від базової ціни;
* податки – 5%;
* прибуток – решта.

**Завдання:**

1. Розрахуйте повну структуру ціни (суми всіх складників).
2. Визначте фактичну частку прибутку в гривнях і у відсотках.
3. Як зміниться структура, якщо готель введе 10% знижку?

***Завдання 20.*** *Ціноутворення на додаткові послуги*

**Умова:**  
Готель пропонує такі додаткові послуги:

* трансфер з аеропорту – собівартість 250 грн, націнка 40%;
* спа-пакет – собівартість 500 грн, націнка 60%;
* сніданок – собівартість 150 грн, націнка 50%.

**Завдання:**

1. Розрахуйте кінцеву ціну кожної послуги.
2. Визначте загальний прибуток від продажу кожної з цих послуг у розрахунку на 100 гостей.
3. Як зміниться прибутковість, якщо попит знизиться на 20%?

***Завдання 21.*** *Система знижок у сезонному готелі*

**Умова:**  
Сезонний готель працює 6 місяців на рік. У високий сезон (3 місяці) ціна номера становить 2500 грн, у низький – 1800 грн. Заповнюваність у високий сезон – 90%, у низький – 60%. Кількість номерів – 50.

**Завдання:**

1. Розрахуйте загальний дохід за сезон без знижок.
2. Якщо готель надає 15% знижку в низький сезон, як це вплине на дохід за умови, що заповнюваність зросте до 75%?
3. Який варіант вигідніший – знижка чи без?

**Запитання для перевірки знань:**

1. Які складові входять до структури ціни на готельні послуги?

2. Які основні методи використовуються при формуванні цін на основні готельні послуги?

3. Як впливають постійні та змінні витрати на встановлення ціни номера в готелі?

4. Які чинники враховуються при встановленні цін на додаткові послуги в готелі?

5. У чому полягає суть сезонного ціноутворення в готельному бізнесі?

6. Які види цінових знижок застосовуються в сезонних готелях?

7. Чим відрізняється цінова політика готелів цілорічного функціонування від сезонних?

8. Що таке диференціація цін і як вона застосовується в готельному бізнесі?

9. Яким чином аналіз ефективності допомагає формувати цінову стратегію готелю?

10. Які показники використовуються для оцінки ефективності ціноутворення в готелі?