**Тема 22.**[**Організація співпраці готелю з турфірмами**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/book/view.php?id=259326)

**Мета заняття:** Знати схеми співпраці готелю з [тур](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198909&displayformat=dictionary) операторами. Вміти обирати оптимальну схему співпраці та оформлювати договірну документацію.

**План роботи**

1. Приклади співпраці підприємств готельного господарства з [**туроператор**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198914&displayformat=dictionary)ами.

2. Переваги та недоліки ризикових форм співпраці: на уомвах підвищеної комісії; на умовах пріоритетного [**бронювання**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198836&displayformat=dictionary); разові заявки на умовах  стандартної комісії.

3. Переваги та недоліки безризикових форм: оренда готельного підприємства; продаж блоку місць на умовах  комітменту, елотменту; безвідзивне бронювання.

4. Приклади оформлення договірної документаці.

**Хід роботи**

Перед вивченням теми потрібно зрозуміти що на практиці існує багато схем співпраці готелів з туроператорами, але уніфікованого набору схем взаємної співпраці між ними не існує, оскільки як стратегія, так і стиль їх взаємодії багато в чому залежать від суб'єктивних факторів, ґрунтуються на наявних уявленнях сторін про можливості один одного, на репутації та іміджі потенційних партнерів.

Існуючі схеми співпраці туроператора і готелю можна умовно розбити на дві групи:

1. пов'язані з перенесенням ризику продажу кімнат з готелю на туроператора. Зрозуміло, платою за донесення ризику туроператором є високі розміри дисконту на послуги готелю (до цієї групи входять такі схеми співпраці - оренда готелю, придбання блоків кімнат на умовах комітменту і елотменту, безвідзивне бронювання);
2. схеми роботи, що не базуються на переході ризику від готелю до туроператора, але що не припускають значних знижок з боку готелю (до цієї групи входять такі схеми співпраці - пріоритетне бронювання, підвищена комісія і робота з разових заявок).

Під час вивчення теми необхідно ознайомитись з поняттям «блок місць» - кількісне і тимчасово обмежена сукупність койко-місць в готелі, матеріальну відповідальність за продаж яких перед готелем несе [**турист**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198912&displayformat=dictionary)ичний оператор.

Будь-який блок місць має наступні характеристики:

1. кількість номерів та їх категорія (тобто перелік кімнат з вказівкою їх категорійного обладнання, право користування якими належить туроператорові);
2. тривалість блоку місць (вказівку строків використання блоку місць, що купу валися туроператором);
3. розмір дисконту.

Крім того, слід засвоїти види блоку місць в залежності від: умов продажу, ступеня ризику, розміру.

**Рекомендовані джерела:**

*Основна література: 14,15,16,17*

*Додаткова література : 23,24,26,28*

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

**Завдання для студентів**

***Задача 1****.*Виходячи з даних про умови співпраці готелю і туроператора розрахувати ціну ліжко-місця за кожною схемою взаємовідносин.

Ціна ліжко-місця = ціна стійки в пік-сезон – % дисконту.

Наприклад: за умовою співпраці «оренда готелю» ціна ліжко-місця = 1200 – (1200 х 45%) / 100%) = 660 грн

Розрахунок оформити у вигляді таблиці.

Розрахунок ціни ліжко-місця

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Умови роботи | Тривалість договору | К–ть днів | К–ть  місць в блоці | Дис– конт | Ціна ліжко-місця  (= ціна стійки – дисконт) |
| Ціна   стійкі   в   пік- сезон | 1200 грн доба | | | | |
| Оренда готелю | 15.05–15.09 | 120 | 300 | 45 | 660 |
| 15.06–  15.09 | 90 | 300 | 50 |  |
| комітмент | | | | | |
| Оплата до 01.05 | 15.05–15.09 | 120 | 100 | 49 | Розв’язати самостійно |
| Оплата до 01.06 | 15.05–15.09 | 120 | 50 | 45 | Розв’язати самостійно |
| Оплата до 01.07 | 15.05–15.09 | 120 | 30 | 42,5 | Розв’язати самостійно |
| Оплата до 01.05 | 01.06–01.09 | 90 | 30 | 44 | Розв’язати самостійно |
| Елотмент (жорсткий) | | | | | |
| Заїзд 7 днів | 15.06–15.09 | 90 | 100 | 42,5 | Розв’язати самостійно |
| Заїзд 14 днів | 15.06–15.09 | 90 | 100 | 43,3 | Розв’язати самостійно |
| Елотмент (м'який) |  |  |  |  |  |
| Заїзд 7 днів | 15.06–15.09 | 90 | 100 | 25 | Розв’язати самостійно |
| Заїзд 14 днів | 15.06–15.09 | 90 | 100 | 26,6 | Розв’язати самостійно |
| Підвищена комісія |  |  |  | 12 | Розв’язати самостійно |
| Безвідзивна броня |  |  |  | 20 | Розв’язати самостійно |
| Безвідзивна пролонгована броня |  |  |  | 15 | Розв’язати самостійно |
| Пріоритетна броня |  |  |  | 12 | Розв’язати самостійно |
| Разова заявка |  |  |  | 10 | Розв’язати самостійно |

***Задача 2****.* Туроператор пропонує готелю укласти договір на умовах підвищеної комісії. Проаналізуйте доцільність співпраці з огляду на сезонність і заповнюваність номерного фонду.

***Задача 3****.* Готель має низький рівень заповнюваності в міжсезоння. Туроператор пропонує орендувати готель на 3 місяці. Оцініть ризики та вигоди для готелю.

***Задача 4****.* Туроператор надає заявку на бронювання 5 номерів за стандартною комісією. Умови готелю змінюються через підвищений попит. Як переглянути договір або домовленості?

***Задача 5****.* Туроператор бажає забронювати блок номерів за схемою комітмент. Розрахуйте потенційні прибутки й ризики для готелю.

***Задача 6****.* Туроператор порушив умови договору. Які дії має вжити готель згідно з чинною договірною документацією?

***Задача 7****.* Розробіть проект договору між готелем та туроператором за схемою пріоритетного бронювання на період високого сезону.

***Задача 8****.* Побудуйте порівняльну таблицю ризиків і вигод для готелю за схемами елотмент і комітмент, з урахуванням показників завантаженості номерного фонду.

***Задача 9****.* На основі реального прикладу (або кейсу) змоделюйте переговори між готелем і туроператором щодо зміни умов співпраці в умовах економічної кризи.

***Задача 10****.* Проведіть SWOT-аналіз співпраці готелю з трьома різними туроператорами на основі різних форм взаємодії (ризикова, безризикова, змішана).

***Задача 11****.* Розробіть пакет документів (договір, додатки, форми заявок на бронювання) для співпраці готелю з новим туроператором на умовах безвідзивного бронювання.

***Задача 12****.* Готель "Карпати Люкс" розташований у туристично привабливому регіоні й планує співпрацю з туроператором "СвітТур" для підвищення заповнюваності в міжсезоння. Ваше завдання – організувати ефективну форму співпраці.

Завдання:

1. Аналіз потреб готелю: Проведіть аналіз ринку: заповнюваність номерного фонду у міжсезоння, середня тривалість перебування туристів, цінова політика, наявність конкурентів. Визначте слабкі місця, які можна компенсувати через співпрацю з туроператором.
2. Вибір форми співпраці: На основі результатів аналізу оберіть оптимальну форму співпраці (наприклад, елотмент, комітмент, підвищена комісія або оренда). Обґрунтуйте свій вибір з погляду ризиків і вигод.
3. Розрахунок фінансової ефективності: Виконайте приблизний розрахунок прибутковості для готелю за обраною формою співпраці. Врахуйте: кількість номерів у блоці, тривалість співпраці, рівень комісії, можливі штрафні санкції.
4. Розробка основних умов договору: Складіть короткий опис ключових положень договору (термін дії, обов’язки сторін, порядок розрахунків, відповідальність за порушення умов, форс-мажорні обставини).
5. Прогнозування результатів: Змоделюйте можливі наслідки (позитивні й негативні) співпраці з туроператором упродовж 3 місяців: заповнюваність готелю, рівень доходів, вплив на репутацію готелю, можливі конфлікти чи коригування умов договору.

**Тестові завдання**

*1. Під час оренди готелю ризики переносяться на :*

а) готель;

б) туроператора;

в) всі відповіді правильні

*2. При якій формі співпраці туроператора з готелем функції управління готелем виконує туроператор:*

а) оренда готелю;

б) купівля блоку місць на умовах елотменту та комітменту;

в) безвідзивне бронювання.

*3. Розмір орендної плати за готель залежить від:*

а) класу готелю;

б) категорії орендованих номерів;

в) строку оренди;

г) всі відповіді правильні.

*4. В залежності від умов продажу блоки місць в готелях розрізняють на:*

а) строго фіксовані;

б) вільно фіксовані;

в) всі відповіді правильні.

*5. В залежності від ступеня ризику туроператора блоки місць в готелях розрізняють на:*

а) жорсткі;

б) м΄які;

в) всі відповіді правильні.

*6. Блок місць має такі характеристики:*

а)  кількість номерів та їх категорія;

б) тривалість оренди блоку місць;

в) розмір дисконту;

г) всі відповіді правильні.