

**Стёпина Наталья Викторовна**

студентка

Научный руководитель

**Рябова Марина Анатольевна**

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный  
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»

г. Ульяновск, Ульяновская область

## **ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ТУРИСТИЧЕСКИМИ ФИРМАМИ**

*Аннотация:* статья посвящена правовому взаимодействию гостиниц с туристическими фирмами. В работе рассматриваются виды договоров и правила их заключения между гостиницами и туристическими фирмами.

*Ключевые слова:* договор, гостиница, турфирма, турагент, ваучер, потребители туристских услуг, заявка, правовые отношения.

В России, туристическая отрасль приобретает все большее значение для развития экономико-социальной сферы. Приоритетное направление развития въездного и внутреннего туризма является важным фактором для повышения уровня жизни в нашей стране, а также для создания дополнительных рабочих мест. Развитие туризма в нашей стране существенно влияет на такие направления как торговлю, транспорт, строительство, сельское хозяйство и на сегодняшний день является одним из самых перспективных направлений экономики.

Гостиницы и туристические фирмы сотрудничают, заключая договор. Но некоторые гостиницы предпочитают сотрудничать без договора, а на основании письма, в котором обязательно должны быть указаны реквизиты турфирмы, даты заезда и выезда, список гостей, дополнительные услуги, при необходимости, а также указан размер скидки.

Итак, для начала нужно понять, что такое договор. Договор – добровольное соглашение двух или нескольких лиц (экономических субъектов), заключаемое на предмет выполнения каждым из них принимаемых на себя обязательств по отношению к другим участникам. Договор заключается в письменной форме и содержит условия, без которых он не будет обладать юридической силой.

В зависимости от вида предлагаемых услуг, существует несколько видов договоров: агентский договор, договор поручения, договор комиссии, договор возмездного оказания услуг, договор аренды, договор перевозки, договор купли-продажи и другие договоры. Мы рассмотрим самые распространенные виды договоров [1].

Агентский договор – это посредническая сделка, по которой одна сторона обязуется совершить определённые действия за вознаграждение. В этом договоре участвуют заказчик (принципал) – это сторона, которая дает задание и исполнитель (агент) – это сторона, которая выполняет поручения заказчика и выступает посредником между ним и третьими лицами. Такой вид договора удобен при оформлении отношений туроператора и турагента. Агентское соглашение также может применяться и при взаимодействии компании-перевозчика с туроператором (турагентом). Обычно турфирме предоставляется скидка от базовой цены, в зависимости от объема заказываемых услуг. Гостиница сама вправе устанавливать уровень скидок для турфирм. При этом, гостиницы должны учитывать следующее:

- давать возможность туроператору создавать для своих турагентств цену с известной агентской комиссией;

- туроператор сам создает окончательные цены на все отдельные услуги, а также на определенные турпакеты и потому гостиница должна использовать чистые цены, т. е. цены, созданные от максимальных цен без комиссии;

- цена на услуги для туроператора должна быть такой, чтобы позволить покрыть расходы на обработку и пересылку бронирований, а также, определенную часть средств направлять на маркетинг;

- окончательная продажная цена, которую формирует туроператор, не должна быть выше продажной цены, которую устанавливает сама гостиница.

Согласно агентскому договору, гостиничные услуги оплачиваются турфирмой, а обслуживание туристов осуществляется согласно ваучерам. Ваучер- документ, подтверждающий право туриста на проживание в отеле. Те услуги, которые не входят в стоимость ваучера, оплачиваются гостем отдельно через кассу.

По комиссионному договору гостиница каждый месяц должна выплачивать турфирме комиссионное вознаграждение. Размер данной комиссии равен размеру скидки, которая указана в данном договоре. Сумму комиссионного вознаграждения определяют на основании актов выверки, которые ежемесячно предоставляются фирмой. После получения от фирмы счета, данная сумма перечисляется в течение оговоренного срока. Также фирма ежемесячно перечисляет авансы на счет гостиницы, в размере месячной квоты. Это необходимо для того, чтобы обеспечить свое право на продажу ваучеров на индивидуальное гостиничное обслуживание. Если по каким-либо причинам не поступают авансы на расчетный счет гостиницы в те сроки, которые указаны в договоре, то гостиница имеет право не принимать ваучеры на обслуживание, которые выданы турфирмой. Гости оплачивают свое проживание по цене без скидки, которая указана в договоре, через кассу отеля и соответственно, без выплаты турфирме комиссионного вознаграждения. Гостиница имеет право отказать клиентам данной турфирмы в размещении, указав, например, причину – отсутствие свободных мест.

Корпоративный договор – это соглашение между участниками, определяющее их права и обязанности в процессе ведения бизнеса, а также порядок распределения прибыли или убытков при расставании, он может быть заключен после длительного сотрудничества с гостиницей при условии перспективного и выгодного для обеих сторон сотрудничества. Предмет такого договора – это предоставление номеров в отеле для проживания клиентов фирмы по определенным корпоративным ценам и некоторых дополнительных услуг. При этом фирма должна гарантировать определенное число ночей. В стоимость номера обычно включают завтрак, доставку корреспонденции, пользование сейфом, и т. д.

Вообще, корпоративные договоры являются очень выгодными для гостиниц, потому что:

- обеспечивают гостиницам необходимую гарантированную загрузку;
- такие клиенты, как правило, выбирают самые комфортабельные условия проживания, включая дополнительные услуги;
- большая прибыль гостинице, т. к. корпоративные клиенты всегда интересны для гостиниц.

Цены на размещение для корпоративных туристов обычно ниже базовых цен примерно на 10% и обычно зависят от количества гарантированных ночей.

Для того, чтобы оформить договор между туроператором и гостиницей нужно знать, что оформляется договор в письменном виде в количестве равном количеству сторон договора; подписан договор должен быть уполномоченными лицами. Также в договоре должны быть прописаны условия обслуживания, а именно оплата, виды предлагаемого питания, предоставляемые скидки и льготы. Немаловажную роль играет указание условий аннуляции и некоторые изменения, вносимые в обслуживание, а также условия бронирования. Обязательным пунктом в договоре должна быть указана ответственность за причинение ущерба [4].

Между турфирмами и гостиничными организациями взаимодействие определяется следующими документами.

1. Соглашение о квоте мест с гарантией заполнения 30–80%. Турфирма получает от гостиницы то количество мест, которое она обязуется заполнить туристами в течение указанного в договоре периода. Также турфирма гарантирует оплату 30–80% выделенной квоты мест, даже в том случае, если они не будут использованы. Остальную же часть квоты турфирма может просто аннулировать в установленные сроки. По данному договору цены на размещение для турфирмы более низкие, чем обычные тарифы.

2. Соглашение о квоте мест без гарантии заполнения. Турфирма не берет на себя гарантии заполнения выделенной ей квоты мест. Места аннулируются, если они не использованы в установленные сроки. В этом случае турфирма производит расчет с гостиницей по обычным тарифам.

3. Соглашение о текущем бронировании. По договору фирма не получает от гостиницы никакой квоты мест. В момент обращения клиента, турфирма направляет гостинице заявку на бронирование и только после получения от нее подтверждения производит продажу гостиничных мест. В этом случае действуют обычные тарифы на размещение [3].

Туристы, прибывающие в гостиницу от турфирмы, направляются туда по предварительной письменной заявке. В этой заявке обязательно должен быть указан вид заявки, а также полные реквизиты фирмы. Также необходимо указать фамилию и инициалы туристов, цель их поездки, дату заезда и выезда и категорию выбранного номера. Если по заявке произошли какие-либо изменения или аннуляция, то турфирма обязана оплатить гостинице стоимость одних суток проживания. В случае неприбытия туриста турфирма оплачивает гостинице стоимость одних суток проживания.

Если гость отказывается оплачивать счета за предоставленные услуги, то турфирма несет ответственность за этот отказ. Если гость не оплатит дополнительные услуги, то гостиница вправе списать эту сумму с остатка аванса турфирмы. Об этом гостиница обязана известить об этом турфирму и направить ей счета клиента, которые необходимо оплатить [2].

Турфирмы, которые смогли зарекомендовать себя как порядочными партнерами и смогли обеспечить немалое количество клиентов, получают от гостиниц льготное обслуживание.

### ***Список литературы***

1. Бугорский В.П. Организация туристской индустрии. Правовые основы: учеб. пособие для СПО / В.П. Бугорский. – М.: Юрайт, 2019. – 165 с. EDN WGZGPC

2. Золотовский В.А. Правовое регулирование туристской деятельности: учебник для СПО / В.А. Золотовский, Н.Я. Золотовская. – М.: Юрайт, 2019. – 247 с. EDN VNXBTF

3. Закон «Об основах туристской деятельности в РФ». №132-ФЗ от 24.11.1996 г. (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 №15-ФЗ, от 22.08.2004 №122-ФЗ, от 05.02.2007 г. №12 – ФЗ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 10.03.2020).

4. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в РФ». – ст. 6.

5. Рябова М.А. Формирование региональной системы предпринимательства Ульяновской области: монография / М.А. Рябова. – Ульяновск: Ульяновский государственный технический университет, 2011. – 124 с. – EDN ZOHNHX.

6. Амерханова А.К. Механизмы и инструменты управления в социально-экономической сфере: проблемы, тенденции и перспективы: коллективная монография / А.К. Амерханова, Н.А. Богданова, О.В. Киселева [и др.]; Ульяновский государственный педагогический университет им. И. Н. Ульянова. – Ульяновск: Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова, 2016. – 182 с. – ISBN 978–5–86045–891–8. – EDN WBMQVD.