

Договора туристского предприятия с партнёрами.

1. Технологические особенности, правовая основа сделок между партнерами по бизнесу в туризме;
2. Подготовка к переговорам;
3. Особые условия договора между туристской фирмой и партнерами.

Договора между туроператорами

В туроперейтинге туроператоров делят на:

- Рецептивных (принимающая сторона)
- Инициативных (отправляющая сторона)

Договор с гостиничным предприятием

«Международная гостиничная конвенция» в 1993 г. стала кодексом отношений между гостиницами и тур. агентствами (туроператорами) и используется при заключении гостиничных контрактов

Взаимоотношения с гостиничным предприятием определяются следующими соглашениями:

- Договором о квоте мест с гарантией заполнения 30 – 80%;
- Договором о квоте мест без гарантии заполнения;
- Договором о твердой закупке мест с полной оплатой;
- Договором о текущем бронировании

Договор с предприятием питания

В таком договоре должны быть отражены:

- Количество единовременно обслуживаемых туристов;
- Регулярность и величина заказов;
- Вид питания;
- Примерные варианты меню;
- Примерные цены на различные рационы питания;
- Скидки на большое количество клиентов или на постоянное обеспечение клиентурой;
- Сроки подачи заявок на питание;
- Предельные сроки снятия заказа без предъявления штрафных санкций;
- Материальная ответственность за срыв питания с той или другой стороны с указанием сроков наступления материальной ответственности.

Договор с автотранспортным предприятием

Международные взаимоотношения по организации автотранспортных перевозок туристов регулируются Европейским соглашением о нерегулярных международных перевозках пассажиров автобусами, принятым в Дублине 26 мая 1982 г.

Договорные взаимоотношения с автотранспортными предприятиями строятся на основании:

- Договора аренды транспортного средства с экипажем (водителями), регламентируемого Гражданским кодексом РФ (гл. 40 перевозка);
- Положением об обеспечении безопасности перевозок пассажиров автобусами, утвержденным приказом Министерства транспорта РФ от 08. 01. 97 г. № 2;
- Устава автомобильного транспорта.

В договоре с автотранспортным предприятием необходимо оговорить следующее:

- Марки автотранспортных средств, выделяемых для обслуживания туристов;
- Цены и тарифы;
- Графики и сроки работы автотранспорта;
- Сроки подачи заявок на выделение автотранспорта;
- Маршруты, на которых будет использоваться автотранспорт;
- Сроки подачи заявок на выделение автотранспорта;
- Сроки отказа от заявок без предъявления от штрафных санкций;
- Материальную ответственность АТП за срыв подачи автотранспорта на обслуживание туристов;
- Максимальные сроки ожидания туристов при опоздании автотранспорта;
- Основные права и обязанности туристов, гидов, экскурсоводов при пользовании автотранспортными средствами на обслуживании;
- Скидки и льготы.

Договор с авиакомпанией

Все правила авиаперевозок в нашей стране регулируются Воздушным кодексом РФ от 19 мая 1977г., а так же рядом международных соглашений, одно из которых Варшавская конвенция 1929 г. «Об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок», с изменениями, принятыми в 1959 г. (Гамбургские правила). Договорные отношения с авиаперевозчиками строятся на основе Гражданского кодекса РФ (гл. 40 «Перевозка»)

Договор на квоту мест на регулярных авиарейсах включает:

- График функционирования туров;
- Количество туристов в каждой группе;
- Сроки подачи заявок и выкупа авиабилетов;
- Сроки снятия заказов на билеты без удержания штрафов;
- Виды тарифов на приобретаемые билеты, льготные тарифы, условия предоставления льготных тарифов;
- Скидки и льготы на квоту мест;
- Порядок и сроки возврата выкупленных, но неиспользованных билетов, материальную ответственность, вытекающую из сроков возврата.

Агентское соглашение с авиакомпанией включает:

- Кто и на каких условиях обеспечивает наличие оборудования для оформления авиабилетов и их бланков;
- Вопросы о подготовке кадров для обслуживания этого оборудования;
- Объем продаж;
- Пределы возможных продаж;
- По чьей цене продаются авиабилеты – по цене авиакомпании или по цене турагентства;
- Цены и тарифы продаж авиабилетов;
- Условия оплаты авиабилетов – предоплата или оплата по мере продажи;
- Размер комиссионного вознаграждения за продажу авиабилетов;
- Сроки и регулярность подачи отчетов авиакомпании, их форма и необходимая в приложении документация;
- Размер банковских гарантий в пользу авиакомпании или Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA)
- Членство в IATA.

Чартер (аренда самолета), в нем оговаривается:

- Вид самолета (марка);
- Число мест, подлежащих продаже;
- Стоимость аренды самолета;
- Маршрут с указанием аэропортов вылета и прибытия ;
- Срок действия договора;
- Регулярность совершения авиарейсов;
- Возможность и предельные сроки снятия авиарейса и соответствующие санкции.

Продажа блоков на чартер осуществляется по трем вариантам:

- Мягкий блок (заказчик не имеет никакой финансовой ответственности);
- Жесткий блок (предусматривает строгие договорные обязательства по срокам продажи и оплате);
- Комбинированный блок (включает в себя как мягкий, так и жесткий блоки)

Договор с экскурсионной фирмой

Если нет собственного экскурсионного отдела, договор с экскурсионной фирмой включает следующие пункты:

- Наименование и продолжительность экскурсий, способ передвижения на них;
- Сроки подачи заявок на проведение экскурсий;
- Сроки отмены заявок;
- Цены на экскурсии;
- Количество экскурсантов в группе на каждой экскурсии;
- Материальная ответственность за срыв экскурсии.

Договор с музеем

Договор с музеем включает:

- Варианты экскурсий и их тематику;
- Количество экскурсантов в группе;
- Цены на экскурсии;
- Скидки на групповое посещение музея;
- Сроки подачи заявок на проведение экскурсий;
- Сроки отмены заявок;
- Материальную ответственность за срыв музейной экскурсии по вине одного из партнеров.

Очень важное место занимают **дополнительные услуги**, те которые не включены в пакет тура. Они предоставляются туристам на месте за дополнительную плату. Это обычно специфические экскурсии, шоу, морские, горные или речные прогулки, посещение аквапарков, национальных парков и заповедников, сафари по горам и пустыням, охота, рыбалка и др.