



str

# 数据提交指南

206



## 数据提交指南

STR数据提交指南是按照《酒店业统一会计制度》(USALI) 制订并逐步修订的, 目前参照其第 11 版。

该指引在所有可能范围内, 遵照USALI标准的精髓和意图, 坚持标杆数据管理与酒店表现数据达成一致性与最佳效果。在当前的版本中, STR对第3页的特定主题进行了补充说明。

如果您有任何问题, 或需要额外支持, 请联系 [support@str.com](mailto:support@str.com) 或 [APinfo@str.com](mailto:APinfo@str.com)。



## 概要

### **附加费、服务费及小费。**

附加费及服务费仅在其为强制性、非酌情收取时计入客房收入。

以下情况均不计入客房收入

- 1) 支付给员工的服务费、小费
- 2) 政府征收的增值税及其他税费

STR数据提交指南的下述相关章节还讨论了其他内容。

### **可售房数**

强调提交全部可售房数、翻新停业、扩建停业及混合所有权客房。

### **团队的佣金和费用**

点击 [这里](#) 可以查看为处理团体佣金和费用(收入抵销) 而提供更完善的指导。

请参阅第7页，以获取更多有关团体议价的佣金和返利信息。

### **套餐收入**

特别说明在客人无法免除食品/饮料部分时，提供免费食品及/或饮料的附加说明。

### **市场促销**

阐明“订两晚送一晚”及类似促销中客房收入的处理方法。

### **宠物及吸烟客房**

阐明在此类客房类型中，客房收入/ADR平均房价以及作为杂项收入的清洁及罚金的处理方法。



# 客房收入

## (Room Revenue)

酒店向STR提交的客房收入应仅包含出租客房的收入。

餐饮、Mini-Bar以及没有产生客房收入的包价收入，均不应计入客房收入。同时您提交的客房收入还应除去退款、减免、津贴、多收金额、税金等。

以下列出了一些明确应该计入或剔除客房收入的相关收入。

### 以下收入应包含在酒店所提交的客房收入中：

#### 担保预抵未达 (No-show)：

由于担保到店的散客或者团体订房未到，并且未取消预订而产生的预抵未达 (No-show) 费用，应计入客房收入。

为清楚起见，截止日期之后的团体减员（退订）或散客取消所产生的费用都计入杂项收入（表4）中的退订费和取消费中，而非客房收入或其它客房收入。

#### 附加费和服务费（酒店作为当事人）：

仅在其为强制征收时计入客房收入，亦不包含支付给第三方（如员工、政府）的费用。

#### 钟点房、日用房收入：

包括将客房以多功能厅租用所产生的收入，如：接待室，化妆房，面试，电影试镜及批发分销商（如服装、玩具及其他商品的展示及售卖）。食品和饮料收入不应计入。

#### 宠物或吸烟客房：

作为一种“房间类型”出售（如沙滩/景观房、套房、高楼层、行政楼层）。

请注意，作为罚款、清洁或损坏赔偿而收取的宠物或吸烟费应计入杂项收入（表4）。请参见不包含在客房收入的数据：宠物或吸烟费。

#### 提前/延时离店所产生的费用。

#### 加床以及婴儿床的费用。

### 以下收入不应包含在酒店所提交的客房收入中：

#### 公寓别墅及附加费用：

公寓别墅及附带的健身中心、游泳池、本地电话、上网、机场接送、高尔夫车等附加费用<sup>1</sup>，均不应计入客房收入。如果有的收入无法划入任何项目，请归入其他收入。

#### 佣金和费用——团体：

当缔约方因与酒店的合同直接收到减免/佣金时，如果对总净额报告的分析将显示其为净利，则酒店应将该见面/佣金计为抵销收入（在收入中减去该部分）。见 USALI 第五部分 340 页毛利与净利。

如按照合同，酒店（义务方）必须向非相关第三方支付款，如果对总净额报告的分析将显示其为毛利，该付款应计为佣金和费用——记入团队支出。见 USALI 第五部分 340 页毛利与净利。

#### 产品或服务相关的退款、减免：

涉及产品和服务的退款 (Refund) 和减免 (Rebate) 不应计入客房收入中。

#### 团体缩减或取消产生的相关收入：

团体的缩减或取消产生的相关收入（如会议室、团体、预留房押金等）均不应计入客房收入。

为清楚起见，截止日期之后的团体减员（退订）或散客取消所产生的费用都计入杂项收入（表4）中的退订费和取消费中，而非客房收入或其它客房收入。

#### 餐饮及其他收入：

包含在套餐价中的停车费、接送机费用、上网费、康体中心费用等均应计入其他收入。

#### 宠物或吸烟费

宠物/吸烟房收入中罚款、清洁或损坏赔偿的收入应计入在杂项收入（表4）

#### 附加费及小费。

#### 小费

小费一般是客户酌情给予的，计入客户的账目或由客户直接留给员工。客户以现金形式给予的，一般在消费时由员工收取，（以收费形式收取时）雇主受客户委托支付给员工。小费不属于酒店的收入，视为员工的直接收入。<sup>3</sup>

#### 税收及政府强制收取的附加费。

<sup>1</sup> 参阅《酒店业统一系统账户》第12页。

<sup>2</sup> 参阅《酒店业统一系统账户》第351-352页。

<sup>3</sup> 参阅《酒店业统一系统账户》第351-352页。



## 客房收入的其他方面：

### 附加费、服务费及小费。

附加费及服务费仅在其为强制性、非酌情收取时计入客房收入。

以下情况均不计入客房收入

- 1) 支付给员工的服务费、小费
- 2) 政府征收的增值税及其他税费

STR数据提交指南的下述相关章节还讨论了其他内容。

### 分销商、线上旅行社(OTAs)及网络价格：

分销商及预付网络价格的净价应计入客房收入。

如传统旅行社般前台现付的网络价格可包含佣金一同计入客房收入。此部分佣金须计入房务部支出。

### 包价

只需将包价中的客房收入部分汇报给STR。要确定包价中的客房收入部分，我们需要确定每个包价项目中的公平市场价格（Fair Market Value - FMV）。然后将FMV客房收入百分比应用到包价中确定报告给STR的客房收入数据。

### 比如：

一个包含一晚客房、西餐和酒店水疗设施使用在内的水疗包价为240美元（不含税、小费和服务费），尽管包价的FMV是320美元，只有240美元的总额将会显示在客人账户上，另加每个收入种类所适用的消费税和散客税。酒店计算240美元的销售价各部分分类如下：

在酒店向客人提供附送（免费）食品及/或饮料，或客人无法免除食品部分，或提供餐饮服务是特许公司或品牌标准的一部分，则食品及/或饮料费用部分应计入客房部门收入，且此部分收入均不应记入餐饮部门。

### 客户忠诚计划兑换和奖励

通过客户忠诚计划兑换的客房，应按照酒店一般的平均房价或是酒店品牌的标准计入客房收入。

两种推荐的录入客户忠诚计划兑换收入的方法：

- 1) 只将其计入月度数据（如一月份的月度收入）。
- 2) 每日、每周及每月计入此部分收入。收入不应计入周中的某一天，而是应该分配到一周中的每一天；（例如分配到当月的1-7日）

### 市场促销：

“订两晚送一晚”和类似促销活动中的客房收入，应平均分配到促销期间的每个间夜。

部门	市场价格	所占比率	包价所占比率
客房	\$160	50%	\$120
食品	\$112	35%	\$84
水疗	\$48	15%	\$36
总计	\$320	100%	\$240



# 实际售出客房数 (Room Sold)

只有产生客房收入的客房才应计入实际售出客房数。免费房不应计入。  
在给STR报告的售出客房数应加入和排除的内容详细如下。

 以下客房应包含在酒店所提交的实际售出客房数中：

## 产生客房收入的客房

### 钟点房、日用房收入：

包括将客房以多功能厅租用所产生的收入，如：接待室，化妆房，面试，电影试镜及批发分销商（如服装、玩具及其他商品的展示及销售）。食品和饮料收入不应计入。

### 促销或合约中的免费房

（如连续入住2晚即获赠1晚、团体预定50间客房赠一间客房等）

 以下客房不应包含在酒店所提交的实际售出客房数中：

## 免费房：

并非促销或合约中包含的免费房不应计入实际售出客房数。如：提供给员工、业主、作为奖励提供给合约公司的免费房等。

## 担保的预抵未达 (No-show)：

售出客房天数不得计为预抵未达。

## 业主入住：

业主入住的公寓应计为免费客房。



# 可售房数 (Room Available)

酒店应提交全部可售房数  
(即酒店的客房总数\*天数)

如有客房因装修暂时不能服务，在向 STR 报告的可用客房中不得调整。如有房间从库存中永久去除，酒店管理人员应联系 STR 调整酒店客房数量。

如有酒店因装修而从库存中去掉所有客房（完全停业），且时间大于一个日历月，应通知 STR 将该酒店标注为“装修停业”。“停业整修”期间，酒店的可售房数将归零，以保证不影响竞争群及市场的表现状况。

此外，如果由于自然或人为灾难（飓风、地震、火灾、漏油等）而导致客房长期关闭（通常超过六个月），即“长期关闭客房”，请通知 STR 妥善处理，适当减少客房库存量。

## 季节性关闭的客房

如果酒店的由于季节原因关闭30天以上时，此部分客房在此时间段应从年度可卖房中剔除。酒店必须每年相同的时间持续进行季节停业。酒店需通知STR以便我们将酒店此时段的状态备注为“季节性停业”。

## 混合型酒店 (如包含分时度假或单独业主的酒店)：

只有可以随时出租给客人的房间方可计入酒店的可售房数。分时度假房间及单独业主房间不能像其他房间一样随时出租给客人，所以不应包含在可售房中。各种类型的物业都在建造或转换客房，使之成为住宅单元，产生“混合型”酒店。包括分时度假、分层、部分用途或整体所有权酒店。仅仅将这些混合所有的物业作为住宿运营本身，不应将其收益流入客房部门。应考虑各项目的实际情况。

酒店提交给 STR的可售房数应建立在酒店实际可随时出租的客房数的基础上，即酒店实际客房数\* 天数。散客预订的客房部分应包含在酒店提交的实际售出客房数及客房收入中。实际售出客房数以及客房收入均不应包含分时度假及单独业主房间部分。

判断对混合所有物业的收益处理方法的第一步是确定报告是毛利还是净利（见USALI Part V）。在考虑毛利和净利的标准时，需要考虑如果租客无法支付租金，哪一方承受主要经济损失。一旦确定了收入的处理方式，USALI中给出了应加入收入对账单中的三种情况。以下提供的情况详细说明了在何时应如何将数据报告给STR。

## 酒店承担主要的长期经济风险(情况1):

酒店与第三方客房业主达成协议，该协议延长一年或以上，这些客房计入酒店整年的客房存量。根据协议条款，酒店在合约关系下承担与运营第三方所有的客房相关的经济风险。相关联的收益流入散客、团体、合约机其他收入类别的客房类目下，客房被视作酒店存量客房中的可售房。在合同允许的情况下，客房的业主可在客房内住宿有限个晚上，客房仍保留在可售房源中，在业主占用时计为免费客房。



# 细分市场定义 (Segmentation)—— 客房类型

## 散客客房收入:

一般包括从单人或每晚少于10间房的团体所租赁的客房和套房所带来的收入。

还包括已确定长住的客人所租赁的客房（包括有无合约）。

散客住房通常包含以下类别:

- 零售 (Retail)
- 折扣 (Discount)
- 协议 (Negotiated)
- 限定 (Qualified)
- 分销商 (Wholesale)

## 团队客房收入:

包括租赁多间客房或套房给团队所带来的收入。团队通常定义为根据合约不少于10间夜/天的客房。团队客房收入应扣除分销商折扣部分。

针对团队的减免或补贴应计为支出。

为提高销售效率和营销效果，团队客房收入通常按如下细分市场分类:

- 企业
- 协会/大型会议
- 政府
- 旅行团/分销商
- SMERF  
(社会、军队、教育、宗教、共济会)

## 合约客房收入:

包括因签订合同而提前30天以上被预留的客房产生的收入；如：机组人员、企业系列培训和激励性福利项目。

合约客房收入应扣除折扣部分。





## 其他收入细分： 相关定义

### 餐饮收入(Food & Beverage Revenue):

- 销售食物、咖啡、牛奶、茶、软饮等产生的收入。
- 销售啤酒、红酒、白酒和麦芽酒产生的收入，宴会饮料收入也计入此部分收入。
- 其他收入：会议室场租、音视频设备租金、宴会服务费等费用计入餐饮部收入的部分。

### 其他收入(Other Revenue):

客房收入及餐饮收入之外的收入（如：停车、水疗、通讯等）均计入其他收入。

### 全部收入(Total Revenue):

包含客房收入、餐饮收入以及其他收入（如：停车、水疗、通讯等）等所有酒店设施产生的收入。

### 其他数据提交问题

- **不完全月度数据**：酒店由于新开业、兼并、品牌转换等原因造成不完全月度数据。只有在当月运营超过 15 天的情况下，方可将此部分数据提交给 STR 作为月度数据。
- **酒店试营业**：处于试营业期的酒店，应提交基于当时实际的客房数的可售房数。当实际客房数发生变化时，酒店管理集团应及时通知 STR 客房数变化的起始日期以及数目直至酒店全部客房完工并对外营业。



## 联系我们

如您对以上涉及数据提交有任何问题，请随时与我们联系！

### STR (北美)

support@str.com

www.str.com

### STR International (北美以外的国家或地区)

hotelinfo@str.com

www.str.com

### STR AsiaPacific (亚太区)

APinfo@str.com

www.strglobal.com

如需了解有关《美国酒店业统一会计制度》第十一次修订版的更多信息，请访问

HFTP: [https://www.hftp.org/hospitality\\_resources/usali\\_guide/](https://www.hftp.org/hospitality_resources/usali_guide/)

### 网站导航包括:

- 购买USALI第十一次修订版
- 补充资源
- 澄清和修正
- 常见问题
- 条款和指南
- 模板