



DECIZIA
РЕШЕНИЕ
nr. 5/42
din 20.09.2024

Cu privire la aprobarea planului de afaceri
al întreprinderii municipale „Hotelul Bălți”
pentru anul 2024

În temeiul art. 14 alin. (3) din Legea privind administrația publică locală nr. 436-XVI din 28.12.2006, art. 2 alin. (2) și art. 9 alin. (1) lit. l) din Legea cu privire la întreprinderea de stat și întreprinderea municipală nr. 246 din 23.11.2017, examinând demersul administratorului Întreprinderii Municipale „Hotelul Bălți” nr. 96 din 19.07.2024 cu privire la aprobarea planului de afaceri al întreprinderii pentru anul 2024,-

Consiliul municipal Bălți DECIDE:

1. Se aprobă planul de afaceri al întreprinderii municipale „Hotelul Bălți” pentru anul 2024, conform anexei.
2. Administratorul întreprinderii municipale „Hotelul Bălți”, pe parcursul I trimestru al anului următor perioadei de gestiune, va prezenta Consiliului municipal Bălți un raport cu privire la executarea planului de afaceri al întreprinderii pentru anul 2024.
3. Prezenta decizie poate fi contestată la Judecătoria Bălți (sediul Central, str. Hotinului, nr. 43) în termen de 30 de zile de la data comunicării, potrivit prevederilor Codului administrativ al Republicii Moldova nr. 116/2018.
4. Controlul asupra executării prezentei decizii se pune în sarcina comisiilor consultative de specialitate pentru activități economico-financiare; pentru gospodărie municipală, administrarea bunurilor și protecția mediului.

Președintele ședinței a V
ordinare a Consiliului
municipal Bălți

Serghei Gramma

Contrasemnează:
Secretara Consiliului
municipal Bălți

Irina Serdiuc

PLAN DE AFACERI al Î.M. „Hotelul BĂLȚI”

În fiecare an, în țara noastră crește atât turismul extern, cât și cel intern. Geografia de distribuție a întreprinderilor mici și mijlocii este, de asemenea, în expansiune, ceea ce presupune deplasări periodice de afaceri și recalificare profesională care necesită deplasare în toată țara. Acești factori contribuie la creșterea activă a cererii de locuri de cazare.

Ar trebui să acordăm atenție în mod special clasei de mijloc și să vă orientăm spre furnizarea de servicii de calitate la prețuri rezonabile.

Acest plan de afaceri este conceput pentru o regiune cu o populație de peste 150 de mii de locuitori

Factorii cheie ai succesului:

- camere confortabile;
- calitate înaltă a serviciilor oferite;
- locație bună;
- prețuri acceptabile;
- cererea în dezvoltare dinamică.

Descrierea serviciului:

Hotelul “Bălți” are o capacitate de 84 de camere.

După categoria camerei:

- 5 camere single fără facilități;
- 8 camere duble fără facilități;
- 2 camere single cu facilități parțiale;
- 3 camere cu pat queen-size și facilități private;
- 20 camere single cu facilități private;
- 27 camere duble cu facilități private;
- 2 suite junior;
- 15 camere de lux;
- 2 camere „Apartamente”.

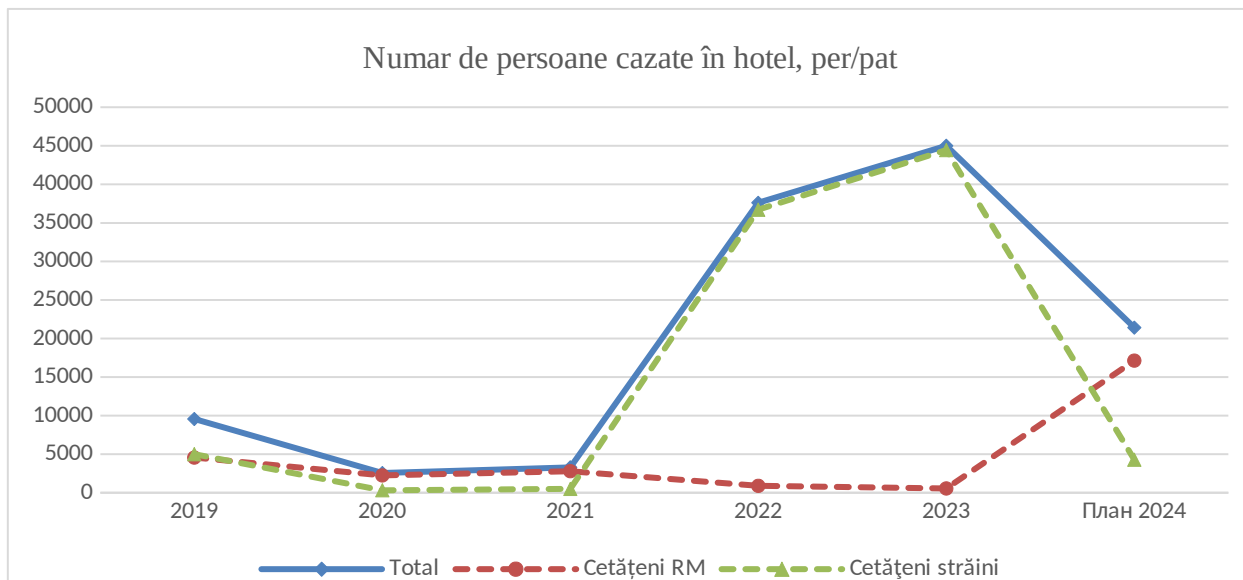
Pentru desfășurarea activităților se folosește un local cu o suprafață de aproximativ 3501,1 m². Există aproximativ 19,9 m² per cameră.

Fiecare camera include pat, dulap, oglinda, noptiera, telefon, televizor mic, lampa de masa, scaun, fotoliu, mini-frigider, baie cu dus. Există covor moale pe podea. Designul este realizat în culori moi, calme. Culori predominante: bej, lăptos, maro cu elemente verzi în decor - perdele și tablouri.

Locație - centrul orașului, aproape de noduri de transport, cafenele, restaurante, locuri de divertisment, bănci, zone de recreere.

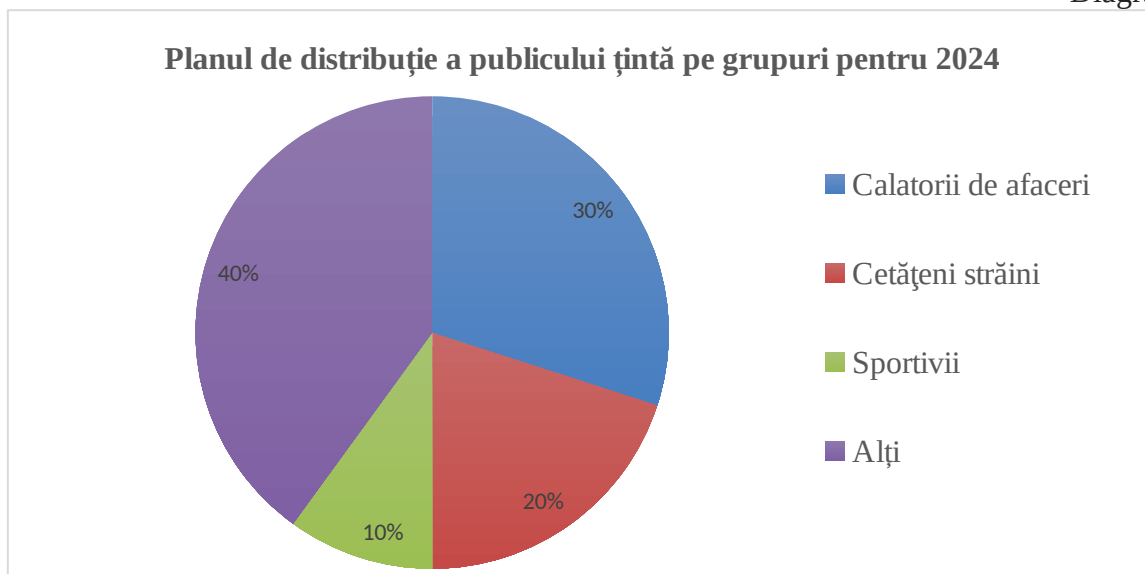
Servicii oferite in cadrul hotelului:

- curățenie zilnică a spațiului;
- fier de călcat cu masă de călcat;
- accesorii pentru baie;
- disponibilitatea wi-fi in camere.



Conform graficului nr. 1, publicul țintă pentru hotel este în principal călători de afaceri cu un nivel mediu de venit. În diagramă vedem distribuția publicului țintă pe grupuri. Rezultă că atenția principală trebuie acordată publicului al cărui scop principal este munca, precum și sportul și formarea profesională. Ponderea lor totală este de 40%. Atenție trebuie acordată și cetățenilor străini sosiți în scop turistic. Astfel, diagrama nr. 1 reflectă planul de distribuție a publicului țintă pentru a.2024.

Diagrama nr.1



Politica de marketing

Politica de marketing joacă un rol important în dezvoltarea unui hotel. O atenție deosebită trebuie acordată acestui domeniu pentru a asigura cererea în continuă creștere.

În a.2024, este planificată actualizarea site-ului web al companiei, dezvoltarea unui brand și înregistrarea pe rețelele sociale.

În zilele noastre, principala sursă de publicitate este Internetul.

O metodă eficientă este publicitatea în gări și aeroporturi. De asemenea, va fi benefică cooperarea cu agențiile de turism, Camera de Comerț și Industrie a Republicii Moldova în Bălți, ZLE Bălți, centre de afaceri și servicii de taximetrie.

Una dintre cele mai eficiente și dovedite metode de dezvoltare sunt comunicarea cu populația. Atenția noastră este mereu concentrată pe serviciu, pe îmbunătățirea calității serviciilor oferite. Piața se dezvoltă acum dinamic și trebuie să fii la curent cu toate schimbările pentru a avea întotdeauna un avantaj competitiv. Un client mulțumit este garanția dezvoltării și extinderii noastre constante.

Creăm un sistem de loialitate pentru clienții obișnuiți. Pentru ca la a doua vizita o persoana sa aleagă hotelul nostru, pentru ca acolo are o reducere si o speciala prezent. În stabilirea prețurilor, hotelul folosește metoda de stabilire a prețurilor în funcție de nivelul prețurilor curente de pe piață.

Evaluarea punctelor forte și a punctelor slabe ale întreprinderii

Tabel nr.1

| Puncte forte | Părțile slabe |
|--|--|
| 1. | 2. |
| Sistem de distribuție | |
| 1 Disponibilitatea managerilor cu experiența; 2.Analiza nevoilor consumatorilor de servicii; 3.Organizarea instruirii personalului; 4. Lucrați pe diverse forme de plată; 5.Acumularea experienței în vânzări și crearea unei baze de date datele despre consumator | 1.Experiență insuficientă în publicitate proprie; 2.Necesitatea riscului 1. |
| Servicii | |
| 1. Posibilitatea de a presta servicii în conform dorințelor specifice clienți; 2. Planificarea pe termen lung a volumelor de vânzări; 3. Furnizarea de servicii conexe | 1. Lipsa capacității de a influența furnizorii; 2. Certificarea serviciilor prestate; |
| Resursele financiare proprii ale întreprinderii | |
| 1.Independența financiară | 1. Active circulante insuficiente si locuri pentru răspuns prompt la cererea crescută |
| Organizarea managementului | |
| 1. Răspuns mobil la condițiile în schimbare piață; 2. Disponibilitatea unor grupuri calificate de lucrători | 1. Nu toate deciziile pot fi luate de conducere în mod independent. |
| Imaginea hotelului | |
| 1. Nivel înalt de servicii | 1. Îndeplinirea obligațiilor acceptate când profit minim sau zero |

PERSONAL

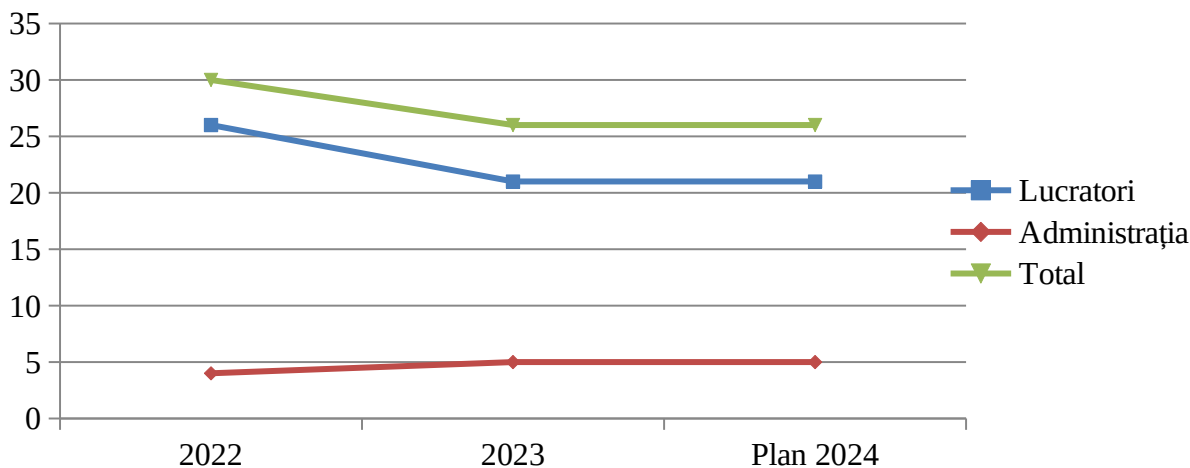
A avea echipa potrivită este cheia principală a succesului unei organizații. La urma urmei, este foarte important să ai o echipă de încredere și unită pe drumul spre poartă.

Lista personalului de service:

- manager - 1 unitate;
- muncitori de recepție - 4 unități;
- ușieri—3 unități;
- inginer - 0,5 unități;
- camerista - 3 unități;
- spălătorii - 2 unități.

Dinamica reducere numărului de personal în perioada a.a.2022-2024

Grafic nr.2



Din graficul nr. 2 vedem că întreprinderea reduce dinamic nivelul de personal și optimizează în consecință costurile.

Recepția este fața hotelului. Prima impresie asupra complexului nostru depinde de amabilitatea și receptivitatea angajaților săi.

Cerințe de bază pentru această poziție: aspect plăcut, prietenos, flexibilitate, capacitate de multitasking, rezistență la stres, vorbire competentă și ușor de înțeles.

Următoarele cerințe se aplică altor personal:

- experiență de muncă;
- profesionalism;
- activitate;
- disciplina;
- onestitate;
- responsabilitatea;
- concentrarea pe rezultate.

Proгноza volumului vânzărilor

Tabel nr.2

| No | Venituri | Suma, mii lei |
|--------------|----------------------------|---------------|
| 1 | Cazare | 6125,0 |
| 2 | Arenda salii de conferință | 75,0 |
| 3 | Contracte de locațiune | 260,0 |
| Total | | 6460,0 |

Prognoza volumului vânzărilor se bazează pe ocuparea hotelului. Gradul de ocupare estimat este de la 43,7% m, gradul de ocupare zilnic va fi de până la 59 de persoane. Se observă schimbări sezoniere în ceea ce privește vânzările de servicii. Acest lucru se datorează sărbătorilor și vacanțelor. Ocuparea hotelului crește în perioada sărbătorilor de mai și Anul Nou, de primăvară, vară și toamnă. Costul mediu al unui per/pat (cazare) este de 286,0 lei.

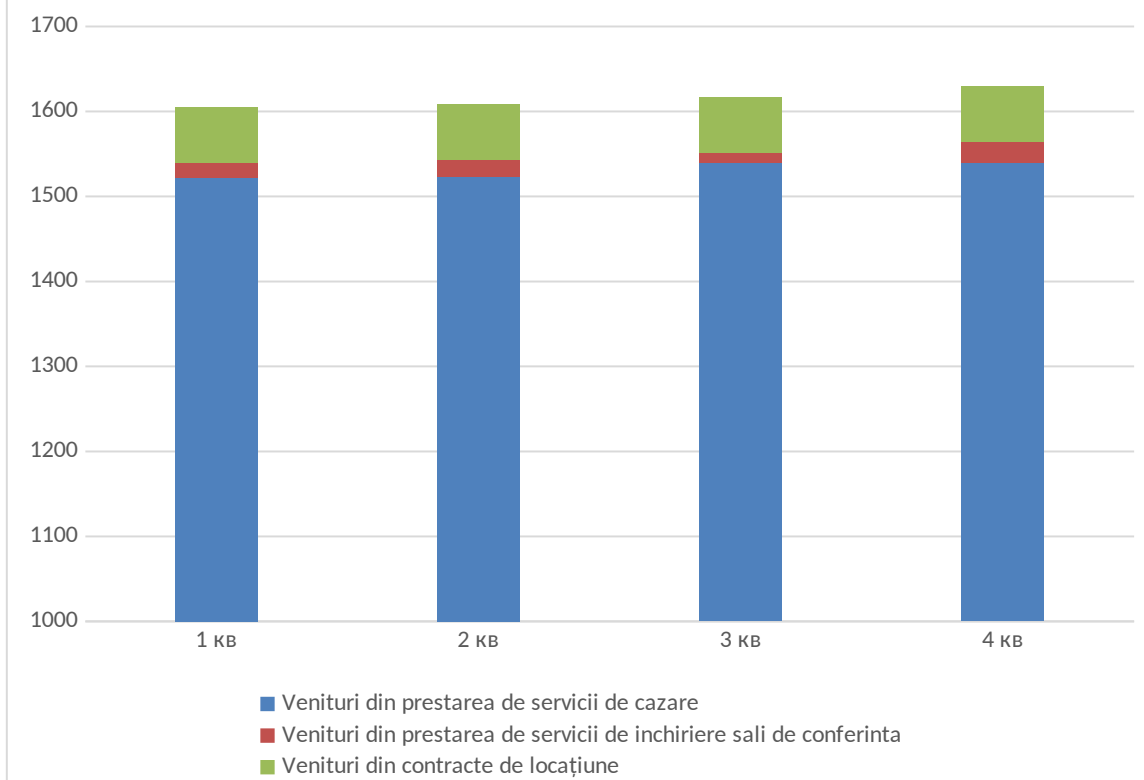
Plan prestarea serviciilor trimestrial

Tabel nr.3

| N_e | Indicatori | 1 tr. | 2 tr. | 3 tr. | 4 tr. |
|----------------------|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 1 | Ocupare locurile | 43,6% | 43,7% | 43,7% | 43,7% |
| 2 | Numărul de zile într-un trimestru | 91 | 91 | 92 | 92 |
| 3 | Numărul de paturi pe trimestru. | 5322 | 5325 | 5385 | 5385 |
| 4 | Venituri din prestarea servicii de cazare, lei | 1522,0 | 1523,0 | 1540,0 | 1540,0 |
| 5 | Venituri din prestarea serviciilor de închiriere săli de conferințe, mii lei | 18,0 | 20,0 | 12,0 | 25,0 |
| 6 | Venituri din contacte de închiriere, mii lei | 65,0 | 65,0 | 65,0 | 65,0 |
| TOTAL | | 1605,0 | 1608,0 | 1617,0 | 1630,0 |

Diagrama N_e2

Planul de venituri pentru 2024



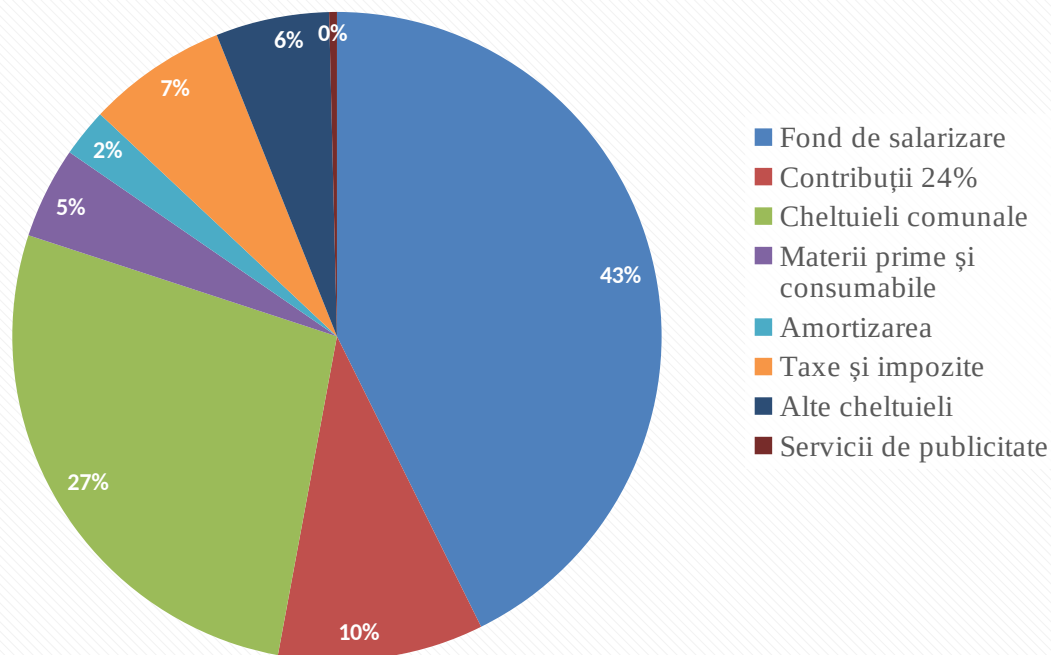
Planul de cheltuieli prognozat

Tabel №4

| № | Cheltuieli | Suma, mii lei |
|---------------|---|---------------|
| 1 | Fond de salarizare | 2756,5 |
| 2 | Contribuții 24% | 661,5 |
| 3 | Cheltuieli comunale (creștere cu 8% a costului serviciilor) | 1752,5 |
| 4 | Materii prime și consumabile pentru procesul de producție | 294,5 |
| 5 | Amortizarea | 155,0 |
| 6 | Taxe și impozite | 450,0 |
| 7 | Alte cheltuieli | 365,0 |
| 8 | Servicii de publicitate | 25,0 |
| Total: | | 6460,0 |

Diagrama №3

Cheltuieli a. 2024



Fond de remunerarea muncii pentru a.2024

Tabel nr.5

| <i>Fond de remunerarea muncii Î.M „Hotel Bălți”</i> | | | | | | |
|---|--|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| No | Denumirea | KB.1 | KB.2 | KB.3 | KB.4 | Total a.2024 |
| 1 | Salariu tarifar | 516930,00 | 516930,00 | 516930,00 | 516930,00 | 2067720,00 |
| 2 | Vechimea de muncă | 113169,00 | 113169,00 | 113169,00 | 113169,00 | 452676,00 |
| 3 | Suplimentar (munca noaptea, zilele de sărbătoarea) | 41400,00 | 41400,00 | 41400,00 | 41400,00 | 165600,00 |
| 4 | Premie tr. administr., conform CIM | 17610,00 | 17610,00 | 17610,00 | 17610,00 | 70440,00 |
| TOTAL | | 689109,00 | 689109,00 | 689109,00 | 689109,00 | 2756436,00 |
| Contribuția casa națională 24 % | | 165386,16 | 165386,16 | 165386,16 | 165386,16 | 661544,64 |
| TOTAL FRM | | 854495,16 | 854495,16 | 854495,16 | 854495,16 | 3417980,64 |

Salariile tarifare, pentru personal, au fost calculate în conformitatea HG nr. 985 din 06.12.2023, „privind stabilirea cuantumului salariului minim pe țară pentru anul 2024,” conform HG nr. 743 din 11.06. 2002 „cu privire la salarizarea angajaților din unitățile cu autonomie financiară”. Salariu tarifar pentru administrația nu au fost recalculat și au rămas la nivelul anului a.2023. Salariul lunar de funcționare al administratorului se stabilește prin acordul adițional nr. 13/20-II din 25.10.2023 la CIM nr. 13/20 din data de 23.12.2020 aprobat de Consiliul Municipal al municipiului Bălți nr. 18/01 din 23.02.2021 în valoare de 17610,0 lei. Raportul dintre salariul mediu lunar al unui manager și salariul mediu lunar al întreprinderii este de 3,3. Pentru anul 2024, salariul mediu lunar planificat pentru întreprindere este de 8834,73 lei.

Afacerea hotelieră are avantajele și dezavantajele sale. Acordați atenție principalelor riscuri pe care le putem întâlni în timpul desfășurării activităților și să fim pregătiți să le prevenim. Aceasta poate fi concurență cu alte proprietăți hoteliere din jur, echipa în care sunt puțini profesioniști.

1. Riscul de accidente și dezastre în sectorul locuințelor și serviciilor comunale.
2. Riscul de neachitări a datoriilor, din prestarea serviciilor de la instituțiile publice.
- 3 Risc de deteriorare sau pierdere a proprietății.

Se prevăd penalități pentru clienți pentru daune materiale și încălcări ale regulilor de siguranță.

- 4 . Risc de pierdere a reputației.

Monitorizați îndeaproape recenziile și reclamațiile. Rezolvați situațiile conflictuale calm și rapid. Pentru a preveni riscurile competitive, compania are nevoie de fluxuri financiare și de includere în planul de dezvoltare a mun. Bălți pe termen lung și scurt. Atragerea de investitori și donatori, participarea la atragerea proiecte investițională.

Costul mediu al lucrărilor de reparații și al echipamentului unei camere standard variază de la 80-100 mii lei. Posibilitatea de a executa lucrările de reparație cu forțe propriu 10 camere pe an. Valoarea investițiilor necesare pentru lucrările de mai sus în anul 2024 se poate ridica la 1000,0 mii lei.