



DECIZIA
РЕШЕНИЕ

№ 5/42
от 20.09.2024 г.

Перевод

Об утверждении бизнес-плана
муниципального предприятия «Hotelul Bălți»
на 2024 год

На основании ст. 14 часть (3) Закона о местном публичном управлении № 436-XVI от 28.12.2006 г., ст. 2 часть (2) и ст. 9 часть (1) п. 1) Закона о государственном и муниципальном предприятиях № 246 от 23.11.2017 г., рассмотрев обращение управляющей муниципальным предприятием «Hotelul Bălți» № 96 от 19.07.2024 г. об утверждении бизнес-плана предприятия на 2024 год,-

Совет муниципия Бэлць РЕШИЛ:

1. Утвердить бизнес-план муниципального предприятия «Hotelul Bălți» на 2024 год согласно приложению.
2. Управляющей муниципальным предприятием «Hotelul Bălți» в течение I квартала года, следующего за отчётным периодом, представить Совету муниципия Бэлць отчёт о выполнении бизнес-плана предприятия на 2024 год.
3. Настоящее решение может быть оспорено в суде Бэлць (местонахождение: центр, ул. Хотинская, 43) в 30-дневный срок со дня сообщения, согласно положениям Административного кодекса Республики Молдова № 116/2018.
4. Контроль за исполнением настоящего решения возложить на специализированные консультативные комиссии по финансово-экономической деятельности, по муниципальному хозяйству, управлению имуществом и защите окружающей среды.

Председательствующий на V
очередном заседании Совета
муниципия Бэлць

Сергей Грамма

Контрассигнует:
Секретарь Совета муниципия Бэлць

Ирина Сердюк

Бизнес-план М.П. „ Hotelul BĂLȚI”

С каждым годом в нашей стране растет как внешний, так и внутренний туризм. Также расширяется география распространения малого и среднего бизнеса, что влечет за собой периодические командировки и профессиональные переподготовки, требующие передвижения по стране. Эти факторы способствуют активному росту спроса на места для проживания.

Следует обратить внимание именно на средний класс, и быть нацеленными на предоставление качественных услуг по приемлемым ценам.

Данный бизнес-план рассчитан на регион с населением более 150 тыс. жителей

Основные факторы успеха:

- комфортабельные номера;
- высокое качество предоставляемых услуг;
- удачное месторасположение;
- приемлемые цены;
- динамично развивающийся спрос.

Описание услуги

Гостиница «Бэлць» располагает номерным фондом 84 комнат.

По категориям номеров:

- 5 одноместных номеров без удобств;
- 8 двухместных номеров без удобств;
- 2 одноместных номера с частичными удобствами;
- 3 номера с полуторной кроватью с удобствами;
- 20 одноместных номеров с удобствами;
- 27 двухместных номеров с удобствами;
- 2 номера полулюкс;
- 15 номеров люкс;
- 2 номера «Апартаменты».

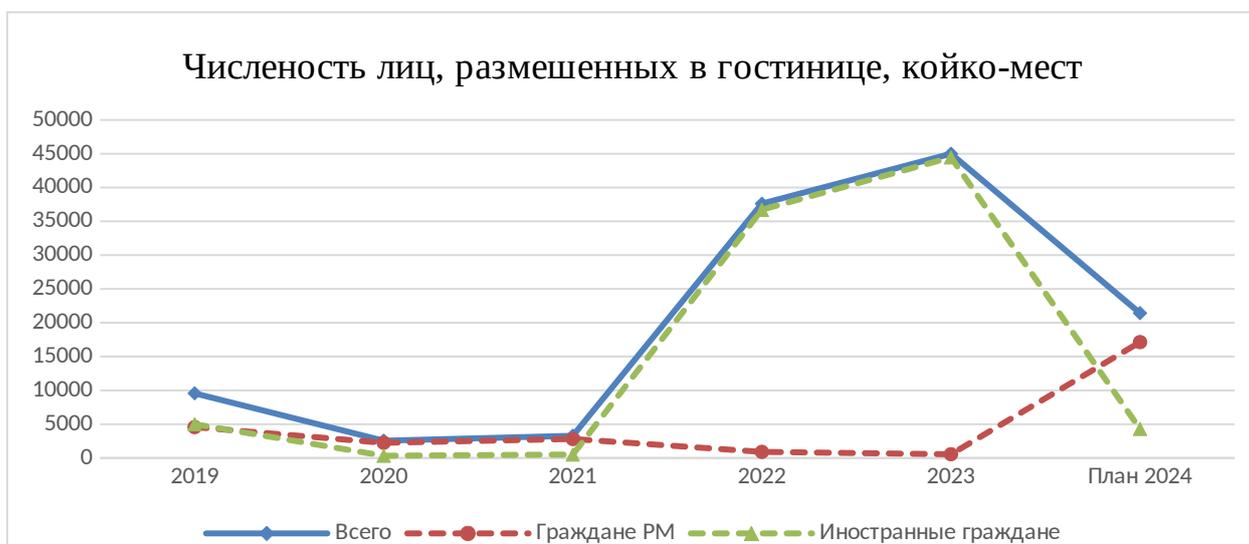
Для осуществления деятельности используется помещение площадью около 3501,1м². На один номер приходится порядка 19,9 м².

Каждый номер включает в себя кровать, шкаф, зеркало, тумбочку, телефон, небольшой телевизор, настольную лампу, стул, кресло, мини-холодильник, сан узел с душевой кабиной. На полу — мягкий ковролин. Дизайн сделан в мягких спокойных тонах. Преобладающие цвета: бежевый, молочный, коричневый с элементами зелёного цвета в декоре — занавески и картины.

Месторасположение — центр города, рядом с транспортной развязкой, кафе, ресторанами, развлекательными заведениями, банками, зоны отдыха.

Оказываемые услуги в рамках гостиницы:

- ежедневная уборка помещения;
- утюг с гладильной доской;
- ванные принадлежности;
- наличие wi-fi в номерах.



Согласно графику №1, для гостиницы целевая аудитория в основном — это командировочные, со средним уровнем достатка. На диаграмме мы видим распределение целевой аудитории по группам. Отсюда следует, что основное внимание нужно уделить именно аудитории, основной целью которой является работа, а также спорт и профессиональная подготовка. Их суммарная доля составляет 40%. Также следует уделить внимание иностранным гражданам, прибывшим с целью туризма. Таким образом в диаграмме №1 отражен план распределения целевой аудитории на 2024 год.

Диаграмма №1



Маркетинговая политика

Важную роль в развитии гостиницы играет именно маркетинговая политика. Следует уделить особое внимание этому направлению, чтобы обеспечить постоянно растущий спрос.

В 2024 году предполагается обновление сайта компании, разработка бренда, регистрация в социальных сетях.

Сейчас главный источник рекламы — Интернет.

Одним из эффективных методов является реклама на вокзалах и в аэропортах. Выгодным также будет сотрудничество с туристическими фирмами, торгово-промышленной палатой РМ, СЭЗ Бэлць, бизнес-центрами и службами такси.

Одним из самых результативных и проверенных способов развития является сарафанное радио. Наше внимание всегда направлено на сервис, на улучшение качества оказываемых услуг. Рынок сейчас динамично развивается и нужно постоянно находиться в курсе всех изменений, чтобы всегда иметь конкурентное преимущество. Довольный клиент — это гарант нашего постоянного развития и масштабирования.

Для постоянных клиентов создать систему лояльности. Чтобы уже на второй приезд человек выбрал именно нашу гостиницу, ведь там у него есть скидка и специальный подарок. В ценообразовании, гостиница использует метод установления цены на основе уровня текущих цен на рынке.

Оценка сильных и слабых сторон предприятия

Таблица №1

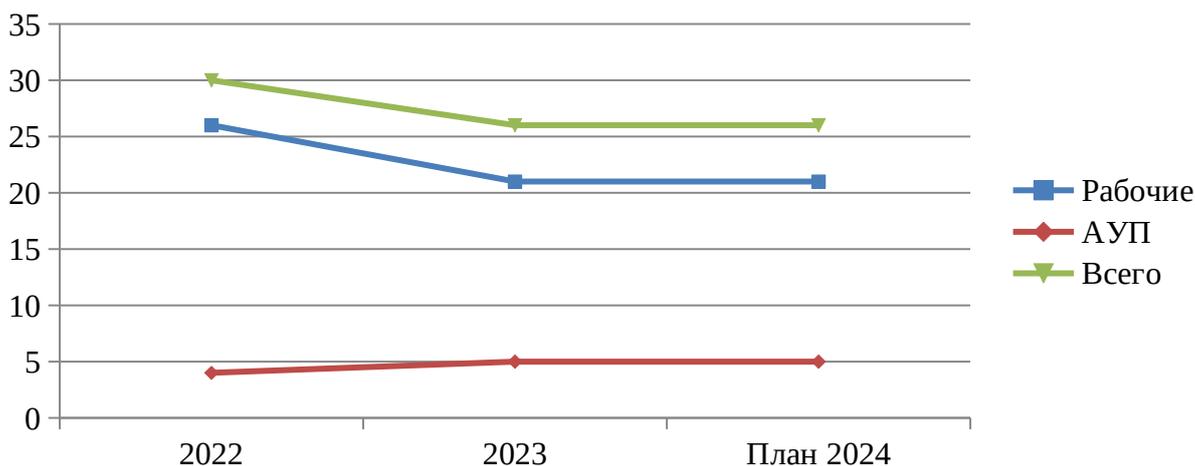
Сильные стороны	Слабые стороны
1.	2.
Система распределения	
1.Наличие опытных руководителей; 2.Анализ потребностей потребителей услуг; 3.Организация обучения персонала; 4.Работа по различным формам платежей; 5.Накопление опыта продаж и создание базы данных о клиентах	1.Недостаточный собственный опыт рекламы; 2.Необходимость риска
Предоставляемые услуги	
1.Возможность предоставления услуг в соответствии со специфическими пожеланиями клиентов; 2.Перспективное планирование объемов продаж; 3.Предоставление сопутствующих услуг	1.Отсутствие возможности влиять на поставщиков; 2.Сертификация предоставляемых услуг;
Собственные финансовые средства предприятия	
1.Финансовая независимость	1.Недостаточность оборотных активов и мест для оперативного реагирования на повышение спроса
Организация управления	
1.Мобильная реакция на изменение условий на рынке; 2.Наличие квалифицированных групп работников	1.Не все решения руководство может принимать самостоятельно
Имидж гостиницы	
1.Высокий уровень обслуживания	1.Выполнение принятых обязательств при минимальной или нулевой прибыли

ПЕРСОНАЛ

Правильно подобранная команда — это основной ключ к успеху организации. Ведь очень важно на пути к цели иметь надежный и сплоченный коллектив.

Список обслуживающего персонала:

- управляющий — 1 единица;
- работники на ресепшн — 4 единицы;
- швейцары—3 единицы;
- инженер — 0,5 единиц;
- горничные — 3 единицы;
- прачки-2 единицы.

.График изменения численности персонала в период 2022-2024

Из графика №2 мы видим, что предприятие в динамике сокращает штатные единицы и соответственно оптимизирует расходы.

Ресепшн — лицо гостиницы. Именно от приветливости и отзывчивости его работников зависит первое впечатление от нашего комплекса.

Основные требования к данной должности: приятный, доброжелательный внешний вид, гибкость, умение работать в режиме многозадачности, стрессоустойчивость, грамотная и легко воспринимаемая речь.

К остальному персоналу предъявляются следующие требования:

- наличие опыта работы;
- профессионализм;
- активность;
- дисциплинированность;
- честность;
- ответственность;
- нацеленность на результат.

Прогнозирование объема продаж

Таблица №2

№	Доходы	Сумма, тыс. лей
1	Проживание	6125,0
2	Аренда конференц-зала	75,0
3	Аренда	260,0
Итого		6460,0

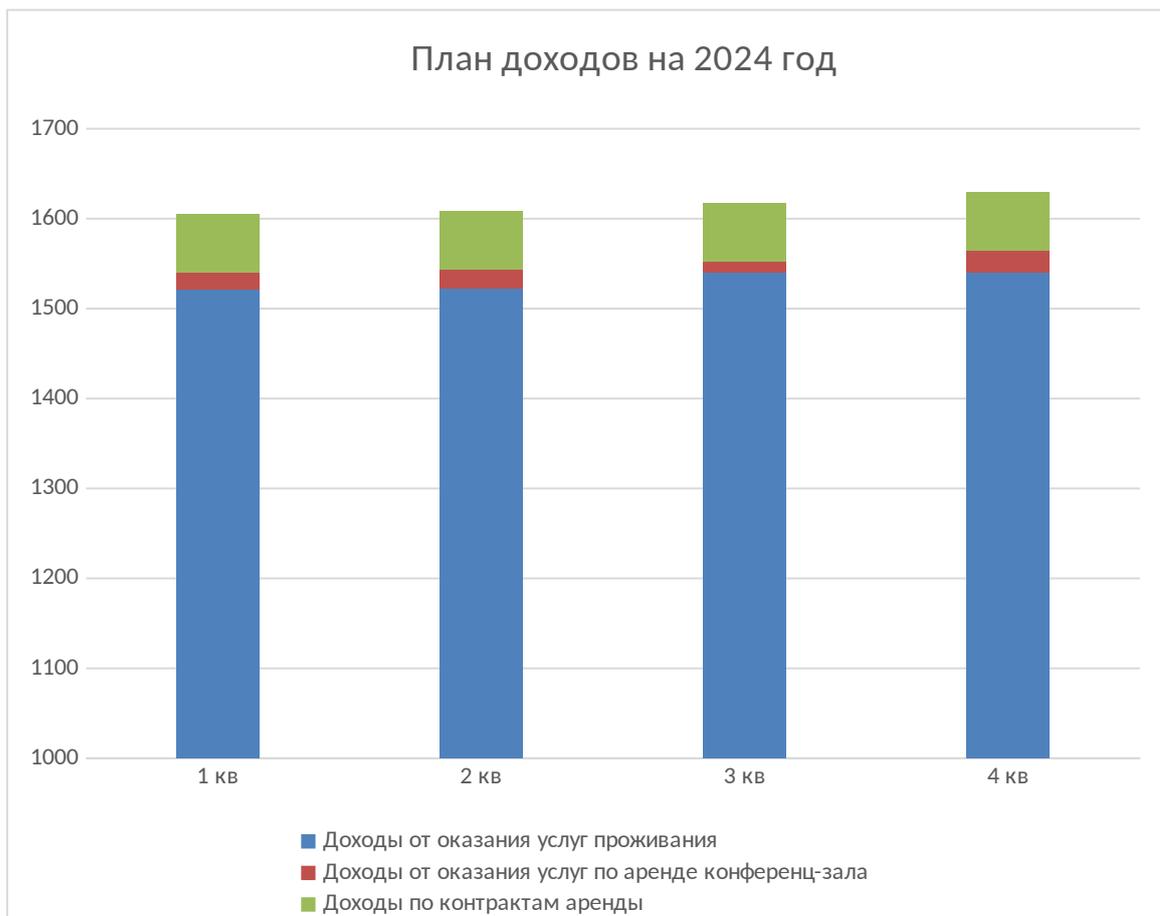
Прогноз объема продаж составлен исходя из заполняемости гостиницы. Прогнозируемая заполняемость от 43,7% м, суточная заполняемость составит до 59 человек. В плане продаж услуг наблюдаются сезонные изменения. Это связано с праздничными днями и каникулами. Заполняемость гостиницы растет в майские и новогодние праздники, в весенние, летние и осенние каникулы. Средняя стоимость койко-места (проживания) составляет 286,0 лей.

План оказания услуг по кварталам на 2024 год

Таблица №3

№	Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Заполняемость	43,6%	43,7%	43,7%	43,7%
2	Количество дней в квартале	91	91	92	92
3	Количество койко-мест в кв.	5322	5325	5385	5385
4	Доходы от оказания услуг проживания, тыс. лей	1522,0	1523,0	1540,0	1540,0
5	Доходы от оказания услуг по аренде конференц-зала, тыс. лей	18,0	20,0	12,0	25,0
6	Доходы по контактам аренды, тыс. лей	65,0	65,0	65,0	65,0
Итого доходы		1605,0	1608,0	1617,0	1630,0

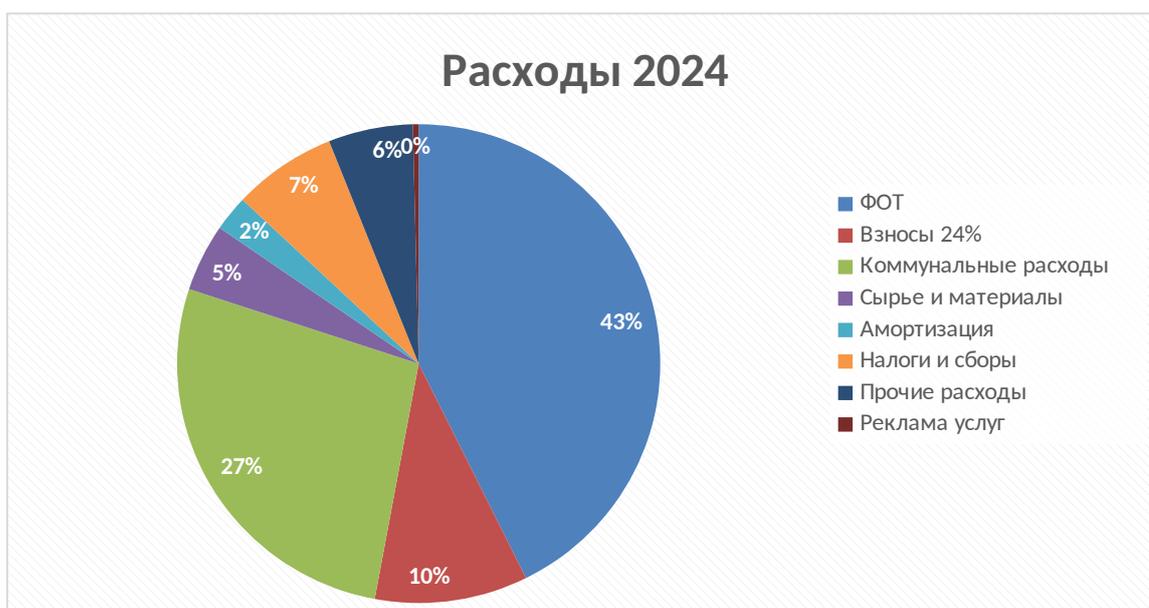
Диаграмма №2



Прогнозируемый план расходов

№	Расходы	Сумма, тыс. лей
1	ФОТ	2756,5
2	Взносы 24%	661,5
3	Коммунальные расходы (8% рост стоимости услуг)	1752,5
4	Сырье и материалы для производственного процесса	294,5
5	Амортизация	155,0
6	Налоги и сборы	450,0
7	Прочие расходы	365,0
8	Реклама услуг	25,0
Итого:		6460,0

Диаграмма №3



Фонд оплаты труда, лей

Таблица №5

Фонд оплаты труда на 2024 год по М.П., Гостиница Бэлць”						
№	Наименование	кв.1	кв.2	кв.3	кв.4	Всего

						2024 год
1	Тарифная ставка	516930,00	516930,00	516930,0 0	516930,00	2067720,00
2	Выслуга лет	113169,00	113169,00	113169,0 0	113169,00	452676,00
3	Дополнительно (ночные, праздничные)	41400,00	41400,00	41400,00	41400,00	165600,00
4	Премия квартальная администратора, согласно ИКТ	17610,00	17610,00	17610,00	17610,00	70440,00
ВСЕГО		689109,00	689109,00	689109,0 0	689109,00	2756436,00
Взносы соц. страх. 24 %		165386,16	165386,16	165386,1 6	165386,16	661544,64
Всего ФОТ		854495,16	854495,16	854495,1 6	854495,16	3417980,64

Тарифные оклады персонала рассчитывались в соответствии с ПП №. 985 от 06.12.2023 «Об установлении размера минимальной заработной платы в стране на 2024 год», согласно НГ №. 743 от 11.06. 2002 г. «Об оплате труда работников подразделений, обладающих финансовой автономией». Тарифная зарплата администрации не пересчитывалась и осталась на уровне 2023 года. Ежемесячный операционный оклад администратора устанавливается дополнительным соглашением №. 13/20-II от 25.10.2023 в ЦИМ №. 13/20 от 23.12.2020, утвержденный Муниципальным советом Бэлць №. С 18.01.2021 с 23.02.2021 на сумму 17610,0 лея.

Отношение среднемесячной заработной платы руководителя к среднемесячной заработной плате компании составляет 3,3. На 2024 год запланированная среднемесячная заработная плата компании составит 8834,73 лея.

Гостиничный бизнес — это плюсы и минусы. Обратите внимание на основные риски, с которыми можно столкнуться, во время осуществления деятельности, и быть готовыми к их предотвращению.

Это может быть конкуренция с другими гостиничными объектами, находящимися вокруг, команда, в которой мало профессионалов.

1. Риск аварий и катастроф в сфере жилищно-коммунального хозяйства.
2. Риск невыплаты долгов, связанных с оказанием услуг государственным учреждениям.
3. Риск повреждения или утраты имущества.

За порчу имущества и нарушения правил безопасности предусмотрены штрафные санкции для клиентов.

4. Риск потери репутации.

Внимательно следить за отзывами и жалобами. Разрешать конфликтные ситуации спокойно и быстро. Для предотвращения рисков конкуренции, предприятию необходимы финансовые потоки и включение в план развития города Бэлць в долгосрочный и краткосрочный период. Привлечение инвесторов и доноров.

Средняя стоимость ремонтных работ и оснащения стандартного номера от 80-100 тыс. леев.

Возможность проведения работ своими силами 10 номеров в год.

Сумма необходимых инвестиций на вышеуказанные работы в 2024 году могут составить 1000,0 тыс. леев.