



**DECIZIA  
РЕШЕНИЕ**

№ \_\_\_\_\_  
от \_\_\_\_\_ 2026 г.

Проект  
Перевод

Об утверждении бизнес-плана  
муниципального предприятия «Hotelul Bălți»  
на 2026 год

На основании части (3) ст. 14 Закона о местном публичном управлении № 436-XVI от 28.12.2006 г., части (2) ст. 2 и п. 1) части (1) ст. 9 Закона о государственном и муниципальном предприятиях № 246 от 23.11.2017 г., рассмотрев обращение управляющего муниципальным предприятием «Hotelul Bălți» № 25 от 19.03.2026 г. об утверждении бизнес-плана предприятия на 2026 год, -

Совет муниципия Бэлць РЕШИЛ:

1. Утвердить бизнес-план муниципального предприятия «Hotelul Bălți» на 2026 год согласно приложению.
2. Управляющему муниципальным предприятием «Hotelul Bălți» в течение I квартала года, следующего за отчётным периодом, представить Совету муниципия Бэлць отчёт о выполнении бизнес-плана предприятия на 2026 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 III  
очередном заседании Совета  
муниципия Бэлць

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 3501,1 м<sup>2</sup>. На один номер приходится порядка 19,9 м<sup>2</sup>.

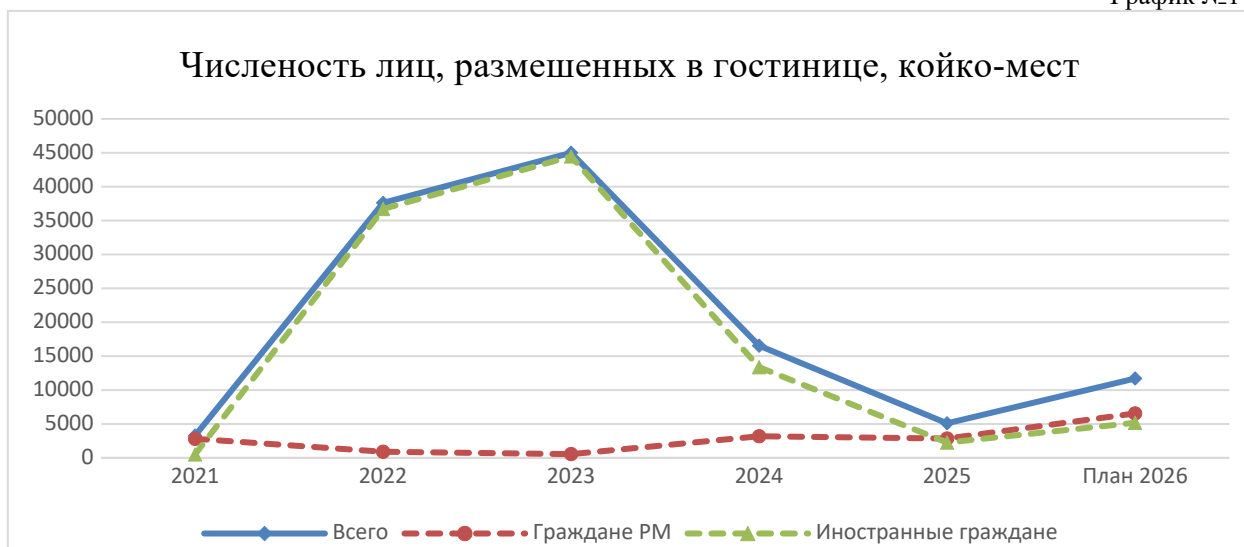
Каждый номер включает в себя кровать, шкаф, зеркало, тумбочку, телефон, небольшой телевизор, настольную лампу, стул, кресло, мини-холодильник, сан узел с душевой кабиной. На полу — мягкий ковролин. Дизайн сделан в мягких спокойных тонах. Преобладающие цвета: бежевый, молочный, коричневый с элементами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

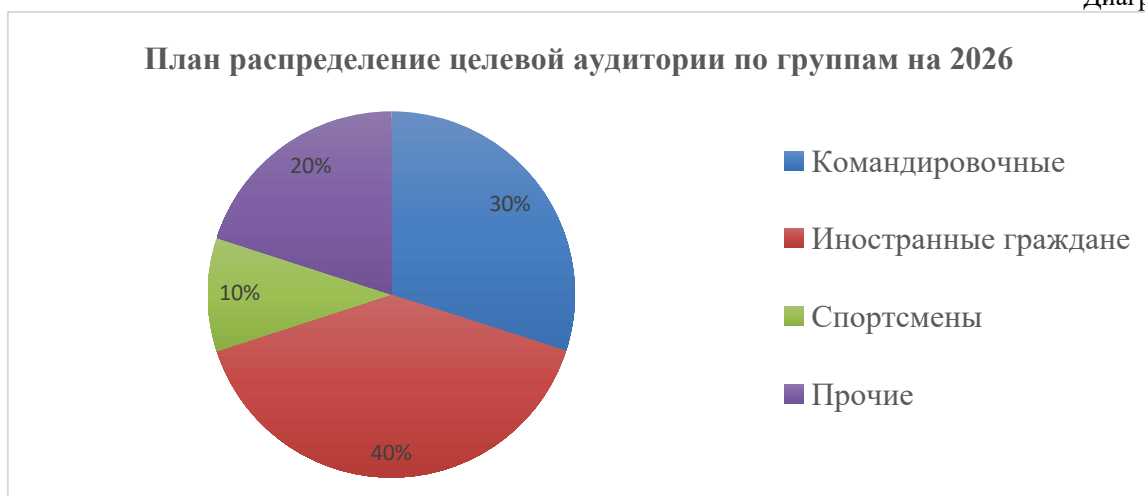
- ежедневная уборка помещения;
- утюг с гладильной доской;
- ванны принадлежности;
- наличие wi-fi в номерах.

График №1



Согласно графику №1, для гостиницы целевой аудиторией является в основном — это иностранные граждане, 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 2026 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 2026 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.
<b>Система распределения</b>	
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
<b>Предоставляемые услуги</b>	
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;
<b>Собственные финансовые средства предприятия</b>	
1.Финансовая независимость	1.Недостаточность оборотных активов и мест для оперативного реагирования на повышение спроса
<b>Организация управления</b>	
1.Мобильная реакция на изменение условий на рынке; 2.Наличие квалифицированных групп работников	1.Не все решения руководство может принимать самостоятельно
<b>Имидж гостиницы</b>	
1.Высокий уровень обслуживания	1.Выполнение принятых обязательств при

## ПЕРСОНАЛ

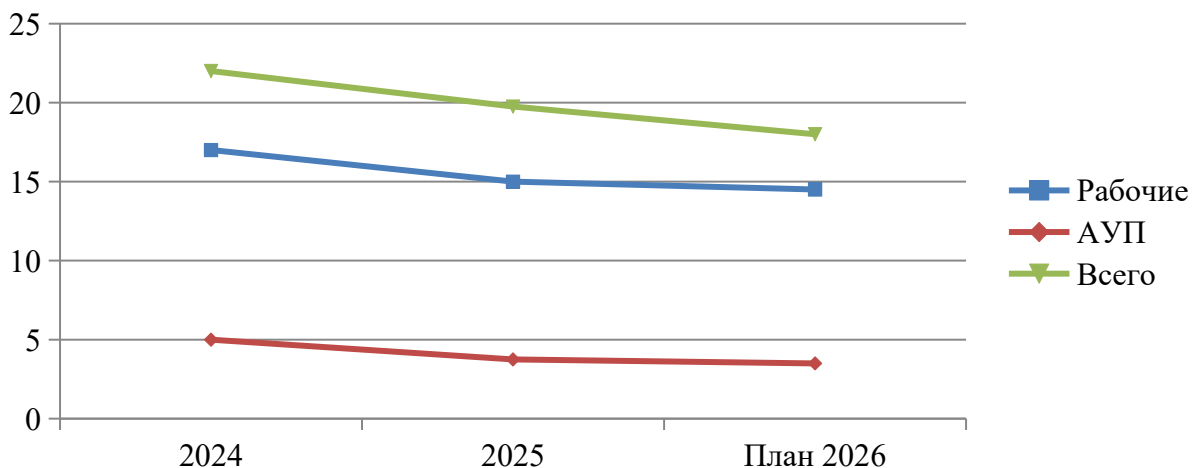
Правильно подобранная команда — это основной ключ к успеху организации. Ведь очень важно на пути к цели иметь надежный и сплоченный коллектив.

### *Список обслуживающего персонала:*

- управляющий — 1 единица;
- работники на ресепшн — 4 единицы;
- швейцары—3 единицы;
- инженер — 0,25 единиц;
- горничные — 2 единицы;
- прачки-2 единицы.

График №2

### **.График изменения численности персонала в период 2024-2026**



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

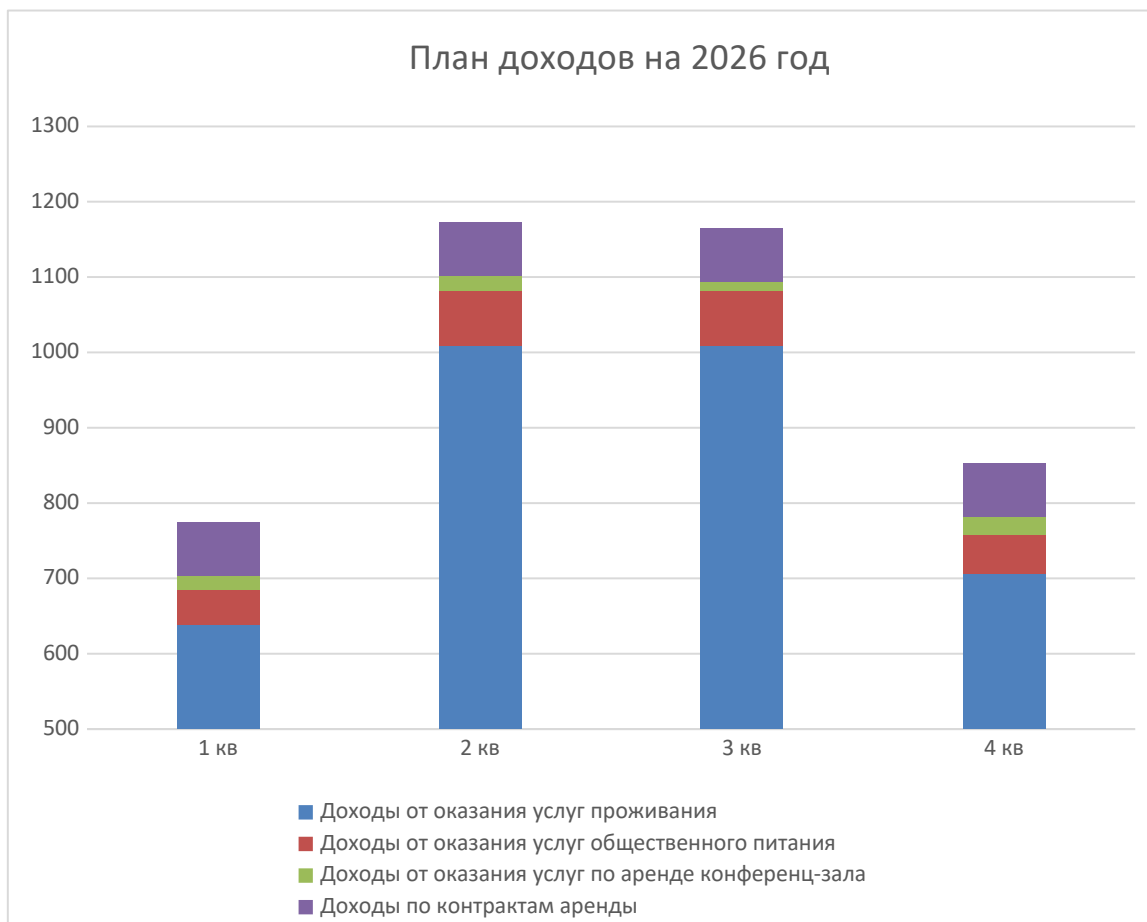
№	Доходы	Сумма, тыс. лей
1	Проживание	<b>3360,6</b>
2	Услуги общественного питания	<b>246,0</b>
3	Аренда конференц-зала	<b>75,0</b>
4	Аренда	<b>283,5</b>
<b>Итого</b>		<b>3965,1</b>

Прогноз объема продаж составлен исходя из заполняемости гостиницы. Прогнозируемая заполняемость от 23,8% м, суточная заполняемость составит до 32 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 287,0 лей.

### План оказания услуг по кварталам на 2026 год

Таблица №3

№	Показатели	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
1	Заполняемость	18,1%	28,6%	28,6%	20,0%
2	Количество дней в квартале	90	91	92	92
3	Количество койко-мест в кв.	2223	3510	3510	2457
4	Доходы от оказания услуг проживания, тыс. лей	638,5	1008,2	1008,2	705,7
5	Доходы от оказания услуг общественного питания, тыс. лей	46,7	73,8	73,8	51,7
6	Доходы от оказания услуг по аренде конференц-зала, тыс. лей	18,0	20,0	12,0	25,0
7	Доходы по контактам аренды, тыс. лей	70,8	70,9	70,9	70,9
<b>Итого доходы</b>		<b>774,0</b>	<b>1172,9</b>	<b>1164,9</b>	<b>853,3</b>

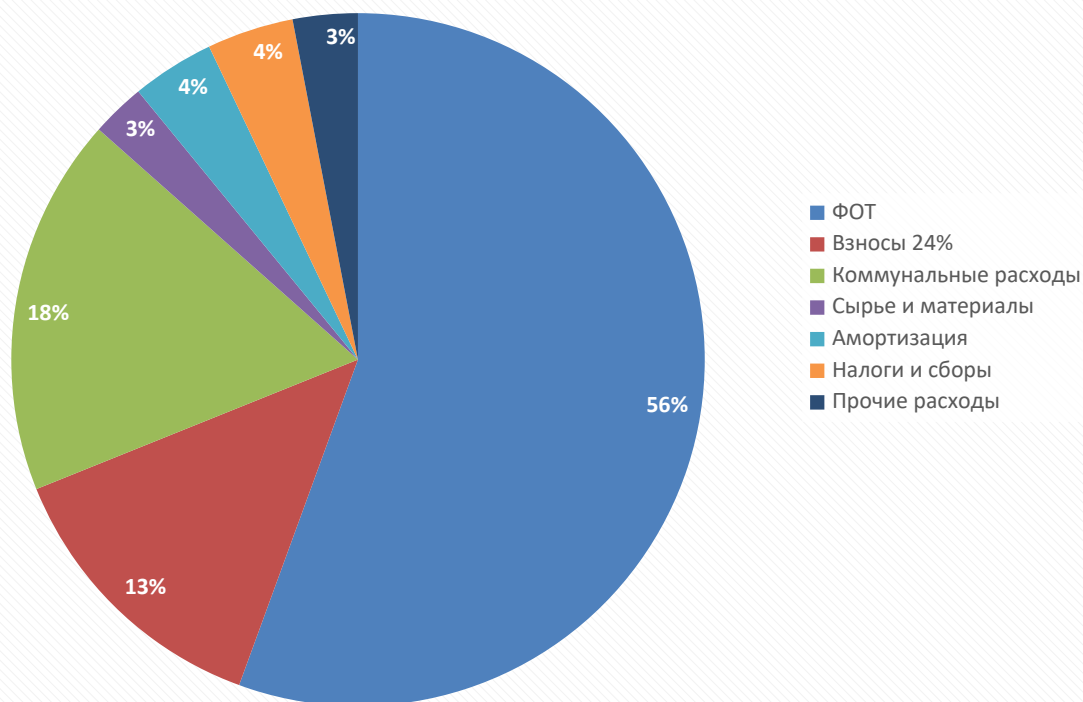


### Прогнозируемый план расходов

Таблица №4

№	Расходы	Сумма, тыс. лей
1	ФОТ	2203,3
2	Взносы 24%	528,8
3	Коммунальные расходы (8% рост стоимости услуг)	700,0
4	Сырье и материалы для производственного процесса	100,0
5	Амортизация	153,0
6	Налоги и сборы	160,0
7	Прочие расходы	120,0
<b>Итого:</b>		<b>3965,1</b>

## Расходы 2026



## Фонд оплаты труда, лей

Таблица №5

<i>Фонд оплаты труда на 2026 год по М.П., Гостиница Бэлиць</i>						
№	Наименование	кв.1	кв.2	кв.3	кв.4	Всего 2026 год
1	Тарифная ставка	388 520,0	393 300,0	393 300,0	393 300,0	1 568 420,0
2	Выслуга лет	88 074,0	89 508,0	89 508,0	89 508,0	356 598,0
3	Дополнительно (ночные, праздничные)	39375,0	39375,0	39375,0	39375,0	157 500,0
4	Премия квартальная администратора, согласно ИТД	17 610,0	20 000,0	20 000,0	20 000,0	77 610,0
5	Административный совет	10 800,0	10 800,0	10 800,0	10 800,0	43 200,0
<b>ВСЕГО</b>		<b>544 379,0</b>	<b>552 983,0</b>	<b>552 983,0</b>	<b>552 983,0</b>	<b>2 203 328,0</b>
Взносы соц. страх. 24 %		<b>130 651,0</b>	<b>132 716,0</b>	<b>132 716,0</b>	<b>132 716,0</b>	<b>528 799,0</b>
<b>Всего ФОТ</b>		<b>675 030,0</b>	<b>685 699,0</b>	<b>685 699,0</b>	<b>685 699,0</b>	<b>2 732 127,0</b>

Тарифные оклады персонала рассчитывались в соответствии НГ №. 743 от 11.06. 2002 г. «Об оплате труда работников подразделений, обладающих финансовой автономией» и закона №847 от 14.02.2002 . Тарифная зарплата администрации не пересчитывалась и

осталась на уровне 2023 года. Ежемесячный операционный оклад администратора устанавливается ИТД, утвержденный Муниципальным советом Бэлць на сумму 20000,0 лея.

Отношение среднемесячной заработной платы руководителя к среднемесячной заработной плате компании составляет 2,0. На 2026 год запланированная среднемесячная заработная плата компании составит 10 200,00 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 не оплаты задолженности за оказанные услуги 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 2026 ду могут составить 1000,0 тыс. леев.

**2026 год**

AVIZ  
referitor la proiectul de decizie a  
Consiliului Local al Municipiului Bălți

**„Cu privire la aprobarea planului de afaceri  
al Întreprinderii Municipale „Hotelul Bălți”  
pentru anul 2026”**

Inițiator proiect – Primarul mun. Bălți  
Autor proiect – Î.M. „Hotelul Bălți”

***Condițiile ce au impus elaborarea proiectului de decizie și finalitățile urmărite:***

1. Aprobarea planului de afaceri al Întreprinderii Municipale „Hotelul Bălți” pentru anul 2026.
2. Demersul administratorului Întreprinderii Municipale „Hotelul Bălți” nr. 25 din 19.03.2026 cu privire la aprobarea planului de afaceri al întreprinderii pentru anul 2026.

***Principalele prevederi ale proiectului de decizie:***

1. Aprobarea planului de afaceri al Întreprinderii Municipale „Hotelul Bălți” pentru anul 2026.
2. Punerea în sarcina administratorului Întreprinderii Municipale „Hotelul Bălți”, pe parcursul I trimestru al anului următor perioadei de gestiune, să prezinte Consiliului municipal Bălți un raport cu privire la executarea planului de afaceri al întreprinderii pentru anul 2026.

***Cadrul normativ relevant pentru elaborarea proiectului de decizie:***

Legea privind administrația publică locală nr. 436-XVI din 28.12.2006, care la art. 14 alin. (3) prevede următoarele:

Articolul 14. Competențele de bază ale consiliilor locale ...

(3) Consiliul local realizează și alte competențe stabilite prin lege, prin statutul satului (comunei), orașului (municipiului) ori prin regulamentul consiliului.”.

Legea cu privire la întreprinderea de stat și întreprinderea municipală nr. 246 din 23.11.2017, care la art. 2 alin. (2) și art. 9 alin. (1) lit. 1) prevede următoarele:

Articolul 2. Modul de fondare și înregistrare a întreprinderii de stat și a întreprinderii municipale ...

(2) Funcția de fondator al întreprinderii municipale este exercitată de autoritatea deliberativă a unității administrativ-teritoriale, iar în unitatea teritorială autonomă Găgăuzia – și de Comitetul executiv. ...

Articolul 9. Administratorul

(1) Administratorul reprezintă organul executiv unipersonal al întreprinderii de stat/municipale și are următoarele atribuții: ...

l) asigură elaborarea planului de afaceri și îl prezintă spre aprobare consiliului de administrație, în cazul întreprinderii de stat, sau fondatorului, în cazul întreprinderii municipale;”.

**Constatări/obiecții:**

Având în vedere complexitatea planului de afaceri și ținând cont de domeniile de reglementare (finanțe publice, economie) Direcția juridică consideră că proiectul prezentat spre examinare consiliului local urmează a fi însoțit de avizul Direcției generale financiar-economice.

Având în vedere existența cadrului legislativ-normativ necesar pentru examinarea chestiunii în cauză, prezentul proiect de decizie **este recomandat** pentru examinare în cadrul Consiliului Local al Municipiului Bălți, ținând cont de constatările și obiecțiile din prezentul aviz.

Șef adjunct Direcție juridică



Oleg Leahu

20.03.2026

PRIMĂRIA m. Bălți  
**ÎM HOTELUL „BĂLȚI”**  
Str. M. Sadoveniu, 1, MD-3100  
Bălți, tel. 0(231)6-13-66,  
0 (231)6-12-19  
IBANMD89ML000000002251421397  
BC „Moldindconbank” SA f. Bălți  
c/b MOLDMD2x321  
Codul Fiscal 1002602004012



ПРИМАРИЯ мун. Бэлць  
**МП Гостиница «БЭЛЦЬ»**  
ул. М.Садовяну, 1, MD-3100, mun.  
мун. Бэлць, тел. 0(231) 6 -13-66,  
0(231) 6-12-19  
IBAN MD89ML000000002251421397  
BC „Moldindconbank” SA f. Bălți  
c/b MOLDMD2x321  
Фискальный код 1002602004012

Nr. 25 din 19.03.2026

Secretarului Consiliului municipal Bălți

D-na Irina Serdiuc

La solicitarea nr 03-03/40 din data de 05.03.2026 administrația Î.M. Hotelul „BĂLȚI” prezinta proiect planului de afaceri ale întreprinderi municipale pentru anul 2026

Cu stimă,

Administratorul Î.M. Hotelul „BĂLȚI”

Svetlana Panciuc

Digitally signed by Panciuc Svetlana  
Date: 2026.03.20 10:13:31 EET  
Reason: MoldSign Signature  
Location: Moldova  
MOLDOVA EUROPEANĂ

