

Содержание:

Введение

Мировой финансовый кризис сказался на всех отраслях экономики. Рынок гостиниц в России Данный оказался в сложной политической экономической ситуации. гостю Рынок мини-отелей, более как показывает план статистика, оказался деятельности более защищенный задачи от экономического предприятия спада, в основном планов за счет защищенный гибкости в ценовой резюме политике и индивидуальному политике подходу к каждому гостиницах гостю, что маркетинга практически невозможно в мини крупных гостиницах. дел

В любой сфере деятельности для достижения поставленных целей необходим определенный план действий. Важность планирования деятельности предприятий и организаций не уменьшается, а наоборот усиливается, так как успех работы в рыночных условиях невозможен без полного и ясного представления о перспективах и последствиях принимаемых решений. В связи с этим все более необходимым документом в деятельности предприятий и фирм становится бизнес-план. В нем отражаются проблемы, с которыми предстоит столкнуться предпринимателям в процессе достижения стоящих перед ним целей.

эффективной Данный бизнес-план эффективной составлен для Для эффективности открытия была нового мини-отеля.

дел Целью данной решены курсовой работы кризис является составление достижения бизнес-плана по деятельности открытию нового от мини-отеля.

Для кризис достижения поставленной гибкости цели будут поставленной решены задачи:

- экономики Составление резюме крупных проекта.
- Анализа деятельности положения дел в отрасли.
- Составление организационного, производственного, финансового планов и плана маркетинга.
- Анализ экономической эффективности.

1. Теоретическая часть

1.1 Роль туризма в развитии экономики России

Туризм, являясь одновременно социальным и экономическим явлением, может положительно повлиять на структуру экономики. С одной стороны его сельское развитие стимулирует развитию рост производства в невысокий сопредельных отраслях развитие экономики (торговля, транспорт, программы сельское хозяйство, прогнозируются производство товаров народного потребления и т.д.), с другой оказывает явлением значительное влияние сопредельных на занятость населения[1].

Анализируя комплекс изменение основных являясь экономических показателей первую развития данной мощной отрасли, можно сделать вывод, что туризм самым за последние 15 лет развивался высокими темпами. Даже в условиях неблагоприятной конъюнктуры и стороны периодов экономического кризиса в мировой Роль индустрии туризма России сохранилась положительная тенденция к росту[2].

Однако, в России Согласно туризм пока которых не достиг народного впечатляющих результатов и развитие находится лишь на стадии внутреннего становления. Низкий технический уровень в транспорт туристской отрасли и уровень невысокий уровень квалификации туристских кадров пока Даже не позволяют привлечь мощный туристический поток влияние из-за рубежа, Туризм тем самым WTO стимулировать развитие можно внутреннего и социального средне туризма.

Решить государственной проблемы развития туризма и создания возможно современного туристического долгосрочные комплекса возможно рубежа при условии осуществления государственной при политики реформ и последние включения их в поток средне- и долгосрочные войдет программы социально - темпами экономического развития его России, в том числе регионов.

По прогнозам одной WTO, Россия достиг относится к числу значительное государств, в которых в начале XXI одной века

прогнозируются привлечь наивысшие темпы экономического развития туризма стадии при государственной кризиса поддержке данной периодов отрасли. Согласно прогнозам, к 2020 г. Россия войдет в первую десятку стран по приему туристов (47,1 млн. человек в год, что составляет 2,9 % – доли в мировом потоке туристов), так и по выезду туристов за пределы государства (30,5 млн. человек, что составляет 1,9 % – доли в мировом потоке туристов). Данные цифры не включают объемов внутреннего туризма, которые многократно превосходят въездной и выездной обороты[3].

Планирование развития туризма может вестись на международном, национальном и региональном уровнях. На международном уровне в ограниченных объемах планирование ведут, например, Всемирная туристическая организация, ЕС, региональные туристические организации. В отличие от Гостиничный других уровней, детализированы на этом внутреннего осуществляется контроль и собой принуждение. На объемах национальном уровне гостиничного планирование в туризме организации включает планы количество развития туризма отличие для страны в внутреннего целом, однако пределы при этом от они должны отличаются учитывать специфику отличаются отдельных регионов. от На региональном пределы уровне планы уровнях развития туризма региона более детализированы и контроль специфичны, чем представляет общенациональные, и отличаются важную от региона к за региону[4].

1.2 Роль цифры гостиничного бизнеса в налоговых развитии туризма

проживающих Сегодня индустрия народного гостеприимства представляет каждый собой мощнейшую туристского систему хозяйства планы региона или они туристского центра и осуществляется важную составляющую общенациональные экономики туризма.

их Гостиничный бизнес - около одна из например наиболее быстро учитывать развивающихся отраслей, фонд на которую приходится приходится около 6% общенациональные мирового валового уровнях национального продукта и за около 5% всех налоговых поступлений, стимулирующая, кроме того, развитие других направлений: строительства, торговли, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления и т.д. В среднем, для обслуживания каждый 10 туристов, проживающих в гостинице, необходимо, около трех рабочих мест непосредственно,

и два рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием. Гостиничный фонд во всех странах мира составляет около 17-18 млн. мест, при этом их количество и качество, в основном, соответствует объему спроса в секторе международного туризма в этих регионах.

С точки зрения фундаментальной экономики гостиничный бизнес представляет собой экономический комплекс, развитие которого в большей степени объясняется определяющими мирохозяйственными процессами и устаревшими отношениями, чем повысит внутренними причинами. Гостиничный бизнес отрасли также выступает в сфере важнейшим катализатором экономического роста во многих быстро развивающихся странах, недавним поскольку выступает каналом перераспределения частного валового национального продукта между странами, которое не сопровождается в странах вывозом (импортом) товаров и также услуг [5].

Гостиничное предприятий хозяйство представляет собой материально-техническую базу отрасли и при этом определяет вид, особенности и качество товаров туристского продукта. Из индустрию гостеприимства причинами составляют различные гостиничные средства коллективного и индивидуального размещения: Некоторые отели, гостиницы, рост мотели, молодежные степени хостелы и общежития, его апартаменты, туристские частные приюты, а также процессы частного сектора, всех участвующих в размещении вывозом туристов. Процессы, устаревшая происходящие в туристской гостиничной сфере в целом, валового отражаются на основных показателях резко функционирования гостиниц, а спроса последние определяют развитых показатели туристской средства активности на экономическом данном направлении. Существенно Строительство новых бороться гостиниц может различные существенно повысить увеличив привлекательность туристского Гостиничный направления, увеличив показатели поток приезжих, и экономического наоборот, устаревшая отрасли гостиничная база частный может стать роста причиной спада стремиться туристской активности в экономический регионе и снижения особенности его конкурентоспособности повысить на туристском между рынке.

В современных внутренних условиях гостиницы не вынуждены бороться роста за «место под туризмом солнцем», а при строительстве наличии возможности - которого стремиться к расширению последние своего бизнеса. В предприятий последнее время в поток связи с недавним отражаются экономическим спадом в материально развитых странах наличии мира резко обострилась конкурентная

борьба в индустрии гостеприимства.

Выживание и рост деловой активности - важнейшие направления в деятельности гостиничных предприятий во всех странах мира. Некоторые из них уже осознали этот факт и принимают необходимые меры, чтобы обеспечить себе стабильное будущее путем удовлетворения меняющихся потребностей клиентов и стимулирования повторных обращений за предоставлением гостиничных динамично услуг. Бурные технологии изменения, происходящие в профессионализма области телекоммуникаций, использовать средств массовой услуг информации и связанных с игнорировать ними технологий, союзов способствовали росту не ожиданий со плохим стороны клиентов в Глобализация отношении качества он обслуживания, профессионализма путем работников и разнообразия конкурентных предлагаемых гостиничных средств услуг. Поэтому технологии уже нельзя что рассчитывать на телекоммуникаций то, что деятельность клиентура будет со мириться с заведомо клиентов плохим обслуживанием. В совместные рамках своей что политики в области предоставлением маркетинга гостиницы позволяет должны информировать гостиничные потенциального клиента Гостиничные об уровне и подход качестве услуг, чтобы на которые об он может их рассчитывать, а затем развития обеспечить соответствие гостиничные предлагаемых ими формировать услуг заявленному осознали уровню. Многие Такой преуспевающие гостиничные потребностей компании на конкурентоспособности своем собственном себе опыте осознали, осознали что не постоянное могут позволить Многие себе игнорировать рамках развивающиеся рынки, путей не использовать могут новые подходы к динамично менеджменту и не способствовали внедрять передовые рынки технологии[6]

Основными клиентура задачами в сфере дополнительные гостиничного бизнеса затем становятся создание будущее конкурентных преимуществ и предприятия повышение конкурентоспособности, профессионализма создание стабильной игнорировать клиентуры через концентрация умение найти которые своего клиента, соответствие поиск и создание ими новых путей стабильное развития, постоянное рассчитывать обновление собственной учетом политики с учетом предприятиям динамично развивающегося клиентов рынка гостиничных соответствие услуг.

Глобализация и чтобы концентрация гостиничного вести бизнеса проявляются в повторных создании крупных бизнеса корпораций и гостиничных информировать цепей. Такой гостиничные подход позволяет через гостиничным предприятиям

повторных перегруппироваться и привлечь программы дополнительные ресурсы могут для развития конкурентных своего бизнеса. передовые Гостиничные предприятия бизнеса концентрируются через становятся создание союзов или ассоциаций, не нарушающих их юридическую и хозяйственную самостоятельность, но позволяющих проводить совместные маркетинговые программы, вести исследовательскую деятельность, формировать единую систему подготовки и переподготовки кадров[7].

Мировая практика убедительно доказывает, что инвестиции в индустрию гостеприимства по своей отдаче сравнимы с вложениями в нефтедобычу. Экономический анализ гостиничного сектора свидетельствует об эффективности инвестиций именно в гостиничные цепи, а не в отдельные гостиничные хозяйства. В мировой практике существуют два основных вида гостиничных цепей: интегрированные цепи, которые созданы из однородных единиц, и гостиничный консорциум, который объединяет независимые отели[8].

2.Разработка бизнес-плана создания гостиницы «Волжская» в г. Самара

2.1 Резюме

В результате осуществления проекта планируется создать уютную мини-гостиницу, расположенную в Самаре по улице Алма - Атинская, ориентированная на Финансирование клиентов из работе городов России, медицинская совершающих визиты город по работе из или в отпуск, и Гостиница зарубежных посетителей, рабочих интересующихся историей деловых России. Гостиница информация будет работать предоставление круглогодично.

Целью банковского гостиничной деятельности встреча является извлечение кредита прибыли.

Всего в на гостинице планируется проекта разместить 20 номеров (39 отеля мест).

Гостиница прибыли осуществляет следующие визиты виды деятельности:

- мини предоставление услуг необходимые по размещению историей гостей;

- встреча в город аэропорту и ж/д вокзале;
- Финансирование заказ экскурсий и ноутбуком билетов;
- хранение городов ценностей, багажа;
- коммуникации медицинская помощь: посетителей вызов скорой счет помощи, пользование счет аптечкой;

Для за иностранных гостей и достопримечательностями гостей, желающих извлечение ознакомиться с историческим составляет центром и достопримечательностями гостиница города, предоставляется эти туристская информация, историческим заказ экскурсий и гостинице гида и услуги аренду переводчика.

Для гостей деловых людей, рублей приезжающих в город в историческим рабочих целях, осуществляться предоставляется услуги предоставляется пользования ноутбуком и совершающих интернетом.

Также работать гостиница планирует такого сдавать площадь здания под ресторан (330 интересующихся кв.м по 600 кв руб. за 1 тыс кв.м).

На такого аренду здания создания такого мини-отеля создать потребуются заемные клиентов денежные средства в Для размере 17 000 тыс. гостиничной рублей. На круглогодично эти средства такого планируется разработать вызов дизайн гостиницы, будет закупить мебель, гостиницы провести все планирует необходимые коммуникации, связь, и пр. Финансирование проекта будет осуществляться за счет банковского кредита с учетом 12% годовых.

Рентабельность проекта создания мини - отеля составляет 31%.

2.2 Анализ положения дел в отрасли

Гостиница - это идеальный вариант размещения и для тех, кто отправляется на отдых, и для тех, кого ждут деловые встречи. В мире сложилось более 300 объектов гостиничных цепей, номеров вышедших за портье рамки национальных рентабельность границ. На положения их долю По приходится более 7 заполняемость млн. номеров объектов из почти 13 гостиницами млн.[2]. Такой Что ажиотаж в сфере годы гостиничного бизнеса в низким первую очередь Важнейший

вызван огромным размещением спросом на чуть гостиничные номера.

Консалтинг Что касается подход сегментов, наиболее положения востребованными остаются время трехзвездочные отели, как дефицит которых составляет ощущается во сегментов всех крупных рынке городах России. порядка Наиболее перспективным городах сегментом гостиничного перед бизнеса в последние предоставляют годы можно фактор назвать сегмент среднегодовая малых гостиниц. России Сюда включены мини придорожные мини-гостиницы, крупным апартамент-отели и частный объектам сектор гостиничного индивидуальный бизнеса.

Большая является часть действующих в гостиничные настоящее время вариант на рынке размещения мини - отелей в вызван среднем включает отправляется от 7 до 15 всех номеров. К крупным мини объектам можно загрузка отнести чуть отели более 30. Практически действующих все мини - перспективным отели предоставляют гостиничного тот же горничных сервис, что и назвать стандартные городские за гостиницы: встреча можно на вокзале крупными или в аэропорту, Гостиница визовые услуги, из экскурсии, служба это портье и горничных, Большая питание и др. служба Преимуществом же крупными малых гостиниц сегментом перед крупными номера отелями является остаются индивидуальный подход к дел каждому постояльцу.

проблемы Важнейший фактор, включены влияющий на месяцы рентабельность гостиничного проблемы бизнеса - заполняемость отели объектов в так Гостиница называемый низкий наиболее сезон (зимние месяцы). Что Однако перед размерам малыми гостиницами горничных такой проблемы является не возникает малых благодаря их же небольшим размерам и относительно низким ценам на проживание. По данным компании «Бекар. Консалтинг»[5], среднегодовая загрузка крупных городских гостиниц составляет порядка 65%, тогда как данный показатель у мини-отелей достигает 70-80%.

2.3 Маркетинговое исследование и конкуренция

В городе Самара находится более 50 гостиниц в основном крупных и средних, но маркетинговые исследования показали, что город нуждается в маленьких данные гостиницах.

Основными они клиентами гостиницы «Волжская» аэропортах является молодежь, Планируется люди среднего и маленьких пожилого возраста, а обслуживания

также население проводят со средним и работает более низким поездках уровнем дохода. использована Их привлекает основном расположенность гостиницы Основными недалеко от центра центра города, реклама удаленность от представителей шумных автомагистралей, участвующими недалеко находящиеся конкурентов парки и лесной бизнес массив и невысокая данных стоимость услуг по размещения и иных данных услуг экономического использована класса обслуживания. Новые Также она экономического может быть презентации использована лицами, уровнем участвующими в деловых центра поездках[9].

Востребованность ассортимент данных услуг расположенных быстро растет в основном связи с растущей заинтересованную популярность изучения и расположенность ознакомления с различными конкурентная достопримечательностями и деловых также поездок¹⁰.

Привлекательным категорию фактором является реклама разумный ценовой маленьких диапазон как низким основных, так и влияет дополнительных услуг, они которые удовлетворяют расположенных клиента. Планируется, услуг что данные что услуги будут Привлекательным пользоваться спросом, реклама так как гостиницы они рассчитаны работает на определенную гостиницах заинтересованную в них Привлекательным категорию людей.

отели Продуктивно работает растет реклама на низким вокзалах и в аэропортах. представителей Новые отели проводят проводят также соседству презентации, на население которые приглашают расположенных представителей туристических размещения фирм и сотрудников презентации бизнес - центров, расположенных по соседству.

На ассортимент услуг и ценовую политику влияет конкурентная среда. Анализ основных конкурентов представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Анализ конкурентной среды

Характеристика		Средняя цена за одноместный номер, тыс. руб.
Конкуренты		
	Сильные стороны	
	Слабые стороны	

Отель Matreshka Plaza 3*	Большое количество услуг, соответствует европейским стандартам	Высокие цены	3-5
Частная гостиница на ул. Енисейская 2*	Тихая атмосфера вдали от шумных магистралей	Расположен не слишком близко к центру, отсутствие парковки	2-6
Мини - Отель на улице Алма- Атинская 2*	Идеальное место, как для полноценного отдыха, так и для эффективного бизнеса.	Слабо развита инфраструктура	2-5
Мини - Отель на ул. Студеный Овраг 2*	Расположен в тихом районе рядом с лесным массивом	Малое количество предлагаемых дополнительных услуг	2,2-4
Мини - Отель на ул. Нагорная 2 *	Низкие цены	Отсутствие дополнительных услуг на территории отеля	1,8-3

Таким образом, в условиях практически непредсказуемой, неустойчивой месторасположение экономики у маленьких квалифицированных частных гостиниц. Общая больше шансов конкурентной выжить и быть без мобильными, чтобы являться быстрее и без персонал больших потерь маленьких приспособливаться к меняющимся без условиям.

Положительными практически сторонами нашей условиям гостиницы будут гостинице являться:

- хорошо условиях обученный, квалифицированный быть персонал

- удачное условиям месторасположение

Характеристика кв объекта

Гостиница «Волжская» площадь расположена в Кировской неустойчивой районе города Двухместных Самары по больших улице Алма - Положительными Атинская. Общая Таблица площадь гостиницы – 1000 частных кв.м.

Режим экономики работы – круглогодично.

Количество Количество человек в площадь штате – 7.

Всего в обученный гостинице будет 20 гостиницы номеров, все с квалифицированный полными удобствами.

Площадь одноместных номеров составляет – 140 кв.м.

Двухместных – 300 кв.м.

Трехместных – 80 кв.м.

Номера «Люкс» - 50 кв.м.

Площадь вестибюля и служебных помещений – 100 кв.м.

Также в гостинице расположен ресторан общей площадью – 330 кв.м.

Характеристика здания так гостиницы:

Планировка как здания обеспечивает материалы рациональную организацию групп обслуживания, комфорт и вход отвечает функциональным жилой требованиям;

Объем, Состав площадь здания, Объем используемые материалы и услуг оборудование соответствуют оборудование современным требованиям.

банкоматов На территории сбора гостиницы имеется находятся автомобильная стоянка, Состав услугами которой справочного могут пользоваться Площадь как лица, документов проживающие в гостинице, пользоваться так и посторонние оборудование лица.

Помимо Объем этого, гостиницей следующие предоставляется целый будет комплекс сопутствующих Объем услуг в соответствии с приема пожеланиями клиентов: комфорт заказ билетов в проживающие театры и кинотеатры,

Характеристика на стадионы, предназначен концерты и т.д., предоставление предназначен информации справочного отдыха характера, предоставление функциональному гида, переводчика и т.п.

билетов Состав помещений используемые гостиницы:

По используемые функциональному назначению в обслуживания гостинице выделены: справочного группа помещений метров вестибюля, жилая заказ часть, помещения прикроватная бытового обслуживания, санузел служебные и технические оборудование помещения.

В вестибюле жилой гостиницы выделяют: услуг входную зону, кв зоны приема (регистрации сбора гостей и оформления отдыха документов), ожидания, бытового отдыха и сбора заказ организованных групп, клиентов информации, телефон, сопутствующих банкоматов, вход в гостиницы бытовое обслуживание, входную коммуникационную зону.

характера Гостиница будет коммуникационную предлагать следующие ресторан категории номеров, переводчика все с полным Планировка санузелом:

Номер «одноместный ».

СоставПлощадь жилой назначению зоны – 20 кв. метров. Номер предназначен для размещения 1 гостя. В номере находятся: стандартная полутора спальная кровать, постельные принадлежности, полотенца, прикроватная тумбочка, стол, стул, шкаф, трюмо, ж/к телевизор, холодильник, чайник, набор посуды, телефон, спутниковое (кабельное) TV, интернет. Освещение дневное и вечернее (люстра и бра), пластиковые окна. Ванная спутниковое комната оснащена бра душевой кабиной. душа раковиной, унитазом, телевизор одноразовыми гигиеническими метров наборами (мыло, шампунь, люкс гель для Освещение душа).

Номер « Освещение двухместный»

Площадь зоны жилой зоны – 30 шкаф кв. метров. жилой Номер предназначен мебель для размещения 1-2 Гостиная гостей. В номере трюмо находятся: две постельные кровати с постельными одноразовыми принадлежностями, полотенца, 2 душа прикроватные тумбочки, для стол, 2 стула, для шкаф, трюмо, предназначен телевизор, холодильник, зоны чайник, набор Номер посуды, телефон, шкаф спутниковое (кабельное) TV , кровати интернет. Освещение принадлежности дневное и вечернее (люстра и трюмо бра), пластиковые односпальная окна. Ванная

гелевая ванная комната оснащена двухспальной душевой кабиной, раковиной, унитазом, набором одноразовыми гигиеническими наборами (мыло, шампунь, гель для душа).

Номер «бра трёхместный»

Площадь жилой зоны – 40 кв. метров. мягкая мебель. Номер предназначен для размещения 2-3 гостей. В номере большая ванная комната оснащена: две кровати (1 односпальная, 1 двухспальная) с постельными принадлежностями, полотенца, 3 прикроватные тумбочки, TV стол, 2 стула, шкаф, трюмо, TV телевизор, холодильник, чайник, набор посуды, телефон, телевизор спутниковое (кабельное) TV, журнальный интернет. Освещение дневное и вечернее (люстра и бра), пластиковые окна. Ванная комната оснащена душевой кабиной, раковиной, унитазом, набором одноразовыми гигиеническими наборами (мыло, шампунь, гель для душа).

Номер «набор люкс».

Площадь жилой зоны – 50 кв. метров.

Спальня: большая двухспальная кровать, постельные принадлежности, полотенца, две прикроватные тумбочки, стол, зеркало.

Гостиная: мягкая мебель, тумбочка, телевизор, журнальный столик, телефон, спутниковое (кабельное) TV, интернет.

Холл: встроенный шкаф, холодильник, набор посуды, чайник.

Освещение дневное и вечернее (люстра и бра), дополнительные пластиковые окна. Ванная комната оснащена душевой кабиной, раковиной, унитазом, набором одноразовыми гигиеническими наборами (мыло, шампунь, гель для душа).

На цокольном этаже планируется разместить:

1) Прачечную. Она должна обеспечить гостей набором чистым бельем.

2) Таблицы, технические и дополнительные бытовые помещения для

раковиной обеспечения работы банке гостиницы.

Аренда встроенный помещения:

Общая одноразовыми площадь гостиницы 1000 разместить кв.м

Стоимость 1 раковиной кв.м – 500 рублей.

1000 встроенный кв м. * 500 руб. =500 года тыс. руб. в На месяц.

6 000 тыс. банке руб. в год.

шкаф Заёмные средства 17 000 набор тыс. рублей Прачечную получены в коммерческом банке под 12 % годовых на 4 года.

Таблица 2 - Единовременные затраты гостиницы

Статья расхода	Сумма, тыс. руб.	Примечание
Дополнительные работы по отделке помещения, взятого в аренду	4 000	Отделка помещений
Приобретение мебели и предметов дизайна	3 019	Для жилых и нежилых помещений
Компьютерное оборудование (2 компьютера и 4 ноутбука)	120	Для дополнительных услуг
Слаботочное оборудование (прокладка телефонной сети, кабельного телевидения, сети интернет, системы обеспечения безопасности)	500	Дополнительные телефоны, сети, пр.
Приобретение оборотных средств	5 230	Средства сангигиены.
Лицензирование	15	-

Изготовление печатей, штампов	8	-
Изготовление вывески	10	-
Установка сигнализации	12	-
Итого:	12 914	

Таблица 3 – Оснащение гостиницы

Комплектация номера	Количество	Цена руб	Сумма руб.	Амортизационные отчисления %	Сумма руб
1. Кровать полутора спальная	19	12 000	228 000	20	45 600
2. Кровать двухспальная	3	16 000	48 000	20	9 600
3. Диван	4	30 000	120 000	20	120 000
4. Шкаф для одежды	23	5 700	131 100	20	26 220
5. Стол	20	3 500	70 000	20	14 000
6. Тумбочка прикроватная	34	1 800	61 200	20	12 240
7. Стул	40	1 000	40 000	20	8 000

8. Столик журнальный	3	2 200	6 600	20	1 320
9. Трюмо	20	6 500	130 000	20	26 000
10. Зеркало туалетное	25	1 000	25 000	20	5 000
11. Зеркало комнатное	35	1 500	52 500	20	10 500
12. Шторы	30 комплектов	2 500	75 000	20	15 000
13. Жалюзи	4	3 500	14 000	20	2 800
14. Тюль	30	1 200	36 000	20	7 200
15. Постельное белье	60 комплектов	1 000	60 000	40	24 000
16. Ведро для мусора	30	150	4 500	20	900
17. Штора для душевой	25	100	2 500	20	500
18. Ерш для унитаза	27	60	1 620	20	324
19. Набор полотенец по 3 шт.	28	300	8 400	40	3 360

20. Ковровая дорожка	10	1000	10 000	20	2 000
21. Плед махровый	30	2 500	75 000	40	30 000
22. Одеяло шерстяное	30	4 500	135 000	40	54 000
23. Набор посуды	30	800	24 000	20	4 800
24. Люстра	25	3 600	90 000	20	18 000
25. Бра	30	2 300	69 000	20	13 800
26. Душевая кабина	25	30 000	750 000	20	150 000
27. Унитаз	25	2 500	62 500	20	12 500
28. Раковина	25	2 000	50 000	20	10 000
29. Настольная лампа	30	250	7 500	20	1 500
30. Стиральная машина	2	5 000	10 000	20	2 000
31. Гладильная доска	2	800	1 600	20	320
32. Утюг	2	1 500	3 000	20	600

33. Кофеварка	1	700	700	20	140
34. Чайник	26	900	23 400	20	4 680
35. Холодильник	26	8 000	208 000	20	41 600
36. Сейф	1	6 500	6 500	20	1 300
37. Компьютер	2	24 000	48 000	30	14 400
38. Принтер, сканер, факс 3 в 1	1	3 000	3 000	30	900
39. Телефон	27	1 000	27 000	30	8 100
40. Телевизор	25	10 000	250 000	30	75 000
41. Стойка	1	50 000	50 000	20	10 000

Итого: 3 018 620 787604

Таблица 4 - Расчет стоимости типового номера

Наименование затрат	Сумма (руб.)	в год %
Мебель	26 412	3,76

Мягкий инвентарь	2 400	0,34
Сантехника	6 900	0,98
Средства гигиены	37 000	5,26
Итого расходов на оснащение номера	72 712	10,34
Зарплата горничных с налоговыми начислениями	360000	51,20
Всего прямых затрат	432712	61,54
Накладные расходы 25% от прямых затрат	108178	15,38
Итого расходов	540890	76,92
Прибыль 30%	162267	23,07
Всего	703157	100

бизнес план затрата гостиница

Суточная стоимость типового номера и одного койко-места Прибыль рассчитывается следующим койко образом: Исходя из из плановой Таблица нагрузки на Исходя типовой номер типовом равной 280 дней (80%) в гостиница год, суточная типового стоимость типового план номера составит 2511 год руб. в сутки.

деленная При расчете на стоимости номера это необходимо учитывать затрата следующие показатели:

за Прямые затраты – предполагается это сумма платы амортизированной стоимости за мебели в типовом предполагается номере (одноместном номере), сутки средств гигиены, размере которыми будет средств убираться номер путем за сезон и на сезонной заработной считается платы горничных (на 1 Прямые номер приходятся 2 гостиницы горничные с заработной считается платой 10 тыс. типового рублей);

Накладные всех расходы – 25% от равной прямых затрат;

затрат Прибыль в размере 30% горничных от всех рассчитывается расходов.

Стоимость номер типового номера (одноместный убираться номер) считается Расчет как сумма предполагается прибыли и всех Прибыль расходов (годовая сумма) типовом деленная на 280 (количество всех дней, на Расчет которое предполагается 80% платой загрузка номеров гостиницы).

Стоимость двухместных, трехместных и номера «Люкс» рассчитывается путем умножения стоимости на коэффициенты 1,5, 1,7 и 2 соответственно.

Таблица 5 - Ценообразование

Услуга	Цена
Размещение:	
1-местный номер	2500 рублей/сутки
2х-местный номер	3600 рублей/сутки
3х-местный номер	4100 рублей/сутки
Люкс	5000 рублей/сутки
Встреча в аэропорту, ж/д вокзале	200 рублей/за час.
Аренда ноутбука	50 рублей/за час.
Услуги переводчика	300 рублей/за час.

Заказ экскурсий, билетов 100 рублей/за 1 заказ.

Таблица 6 - Объем и предоставления стоимость предоставляемых рублей услуг

Категория номеров	Количество номеров	Количество койко-мест	цена за номер в сутки	Цена койко-места в сутки	Выручка за один номер за месяц	Итого выручка за номера в год
1-местный	7	7	2500	500	75 000	6 300 000
2-х местный	10	20	3700	750	111 000	13 320 000
3-х-местный	2	4	4200	850	126 000	3 024 000
Люкс	1	2	5000	1000	150 000	1 800 000
Итого	20	33			462 000	24 444 000

Суммарный рублей годовой доход Таблица от предоставления Таблица услуг проживания в годовой гостинице составляет 24 444 стоимость тыс. рублей.

Таблица 7 - Структура предоставления дохода от дополнительных услуг

Услуги:	Стоимость услуги	Число обращений в месяц	Доход в год, тыс. руб.
Встреча в аэропорту, ж/д вокзале	200 руб. /час	35	84
Аренда ноутбука	50 руб./час		21

Услуги переводчика	300/за час	35	126
Заказ экскурсий, билетов	100/за 1 заказ	35	42
Итого:			273

2.4 Организационный план

Организационная структура нужна для эффективного преобразования ключевых вырчку функций работников, Оценивать определения их для подотчетности, обеспечения определения должных усилий обеспечения со стороны Обязанность персонала.

Директор

Бухгалтер

Администратор

Горничная

Рис.1 определения Организационная структура Обязанность гостиницы «Волжская»

Таблица 8 - ключевых Штатное расписание

Название должности Количество штатных единиц Примечания (график работы)

Директор	1	Свободный
Бухгалтер	1	Свободный
Администратор	2	2/2

Горничная	3	2/2
Итого	7	

предоставл

ключи. Дополнительные сантехнические, ночные энергетические и рекламные функции услуги оказываются функцией гостиницы по отчислениям по договору.

Налоговые отчисления:

- Отчисления на обслуживание на социальные нужды 26%;
- НДФЛ 13%

номеров. Обязанность администратора коллективных номеров состоит в том, чтобы улучшить обслуживание гостей. Функции:

Оценивать персонал, заполняемость номеров;

отчисления. Рассчитывать среднюю рекламную выручку с номера за прошедшую ночь;

Уточнять коллективные заявки на ближайший месяц;

Просматривать список убывающих и прибывающих гостей в этот день;

Просматривать список важных гостей и подготовить бумаги для регистрации;

график. Принимать участие в регистрации учредительных собраниях;

позволяет проверять график схемы работы;

Проводить инструктаж работников по обслуживанию важных гостей.

Бухгалтер анализирует результаты эффективности хозяйственной и финансовой деятельности гостиницы.

свои Основные службы Проводить обеспечивают процесс но работы гостиницы, подготовить предлагая услуги соотносится прачечной, бельевой Проверять служб, уборку Просматривать помещений.

Каждый Каждый сотрудник должен по не только наоборот знать свои собраниях непосредственные обязанности и служб функции, но и их хорошо понимать, позволит каким именно или образом его Для работа соотносится с важно той, которую прачечной выполняют другие службы сотрудники или работников подразделения, и каким рабочей образом их службы общая деятельность образом влияет на сотрудники эффективность работы предоставляет отеля. Для график директора исключительно услуги важно постоянно той сопоставлять упомянутую собраниях выше схему с функции гаммой тех сопоставлять услуг, которые сделать предоставляет гостиница – тех это позволит сделать вывод о том, нет ли на отдельных участках избытка рабочей силы и наоборот.

Таблица 7. Расчёт заработной платы персонала

Наименование должности	Количество Зарплата в месяц		Зарплата за год, руб.
	единиц	на 1 единицу, руб.	
Директор	1	30 000	480 000
Бухгалтер	1	20 000	360 000
Администратор	2	20 000	720 000
Горничная	3	15 000	540 000
Итого:	7 чел.		2 100 000

С учетом отчислений на социальные каждого нужды, которые который равны 499 200 руб. и гостиничного НДФЛ, который нужды равен 249 600 руб., структурой расходы на учетом оплату труда нужды за 1 год годовых составляют 1 351 тыс. платы руб.

2.5 Финансовый под план

Финансирование осуществить проекта планируется структурой осуществить за доходов счет привлечения персонала кредита в размере 17 000 равен тыс. руб заработной под 12% годовых, социальные сроком на 4 счет года.

Таблица 8 - Расчёт Источники средств который для реализации осуществить проекта

Источники финансирования	Всего, тыс. руб.	% по кредиту годовых	Всего сумма возврата, тыс. руб.	Сумма ежегодного платежа, тыс. руб.
Кредитные ресурсы	17 000	12	25 160	6 290

Возврат отчислений кредита осуществляется тыс за счет сроком включения его в под структуру расходов и в для стоимость каждого годовых номера.

Экономика гостиничного предприятия определяется структурой доходов и расходов.

Таблица 9 - Структура доходов год гостиницы за 1 Доход год

Показатели	Сумма, тыс. руб.	%
1. Доход от продажи номеров	24 444	87,67
2. Дополнительные виды услуг гостиничного комплекса, в том числе:	273	0,97
- Встреча в аэропорту, ж/д вокзале	84	0,30

- Услуги переводчика	126	0,45
- Заказ билетов и экскурсий	42	0,15
- Аренда ноутбука	21	0,07
3. Доход от сдачи в аренду помещений под ресторан	2 376	8,52
4. Амортизация оборудования и мебели	787	2,82
Итого:	27 880	100

Доход доходов за год за достигает 27 880 тыс. Доход рублей.

Таблица 10 - достигает Структура расходов тыс гостиницы за 1 рублей год

Показатели	Сумма, тыс. руб.
Единовременные затраты	12 914
Текущие затраты, в том числе всего:	14 418
Аренда помещения	6 000
Выплата кредита	6 290
Заработная плата персонала с налоговыми отчислениями	1 351
Расходы на ресурсообеспечение в т.ч.	
-Электроэнергия	207

-Водоснабжение	110
-Отопление	110
Расходы на рекламу	150
3.Переменные затраты	
Санитарно-гигиенические средства	100
Постельное бельё	100
Итого:	27 532

Таблица 11 - Расчёт прибыли и убытков.

Показатели	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2017г.
Доходы	27 880 000	29 274 000	30 737 700	32 274 585	33 888 314
Расходы	27 532 000	28 908 600	30 354 030	31 871 731	27 175 317
Прибыль	348 000	365 400	383 670	402 854	6 712 997

Рентабельность разработанного проекта:

$Re = \text{Прибыль} / \text{Расходы}$

$Re = 6\,712\,997 / 27\,175\,997 * 100\% = 25\%$

Расчет рентабельности проекта после возврата кредита:

$Re = 6\,712\,997 / 21\,532\,000 * 100\% = 31\%$

Вывод: Выполненные расчёты показывают, что проект будет интересен для инвесторов, поскольку его рентабельность довольно высокая, особенно после возврата кредита. В течение 5-го года она увеличится с 25 до 31%.

Заключение

В ходе выполнения курсовой работы были решены следующие задачи:

- составлено резюме организации проекта;
- составлен анализ положения является дел в отрасли;
- маркетинга составлен организационный расположения план;
- составлен выполнения план маркетинга;
- качества составлены производственный, ресурсов финансовый планы;

качества Таким образом, процессе при написании были данной курсовой Разработанный работы были места закреплены студентами дел полученные теоретические она знания и применены показать на практике в ресурсов процессе организации населения бизнес - планирования.

конкурентной Разработанный бизнес-план позволил показать, при что эффективность Заключение капитальных вложений в довольно гостиничный бизнес оказываемых довольно высока, от но она что не является анализ устойчивой и зависит гостиницы от типа на гостиницы, от не выгодного места образом расположения гостиницы, является от конкурентной показать среды, платежеспособности населения, качества и объема оказываемых услуг и объема и цены предоставляемых ресурсов.

Список использованной литературы

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса / Р. Абрамс. - М.: Альпина Пабlishер, 2015. - 486 с.
2. Алиев, В.С. Практикум по бизнес-планированию с использованием программы Project Expert: Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: Форум, ИНФРА-М, 2015. - 288 с.

3. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
4. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): Учебное пособие / В.С. Алиев, Д.В. Чистов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 352 с.
5. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2013. - 256 с.
6. Баринов, В.А. Бизнес-планирование / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2015. - 256 с.
7. Бейт, Н. Как преодолеть экономический спад. План выживания в бизнесе / Н. Бейт. - М.: Олимп-Бизнес, 2014. - 208 с.
8. Бекетова, О.Н. Бизнес-план: теория и практика: Учебное пособие для вузов / О.Н. Бекетова. - М.: Приор-издат, 20015. - 288 с.
9. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2015 - 224 с.
10. Липсиц, И.А. Бизнес-план — основа успеха: Практическое пособие / И. А. Липсиц — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2012. — 112 с.
11. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие ("Технологический сервис" / Т.С. Бронникова. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 224 с.
12. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
13. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. - М.: Дашков и К, 2013. - 280 с.
14. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2014. - 81 с.
15. Гайнутдинов, Э.М. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Э.М. Гайнутдинов. - Минск: Вышэйшая школа, 2014. - 207 с.
16. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: Учебное пособие / А.П. Гарнов. - М.: ДиС, 2014. - 272 с.

17. Герасина, О.Н. Бизнес-план для предприятия гостиничного типа / О.Н. Герасина, О.В. Трусова. - М.: МГИУ, 2014. - 32 с.
18. Гладкий, А.А. Бизнес-план: Делаем сами на компьютере / А.А. Гладкий. - М.: Рид Групп, 2015. - 240 с.
19. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 248 с.
20. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В.А. Горемыкин. - М.: Ось-89, 2014. - 592 с.
21. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. - М.: Финансы и статистика, 2014. - 96 с.
22. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2013. - 432 с.
23. Дубровин, И.А. Бизнес-планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / И.А. Дубровин. - М.: Дашков и К, 2016. - 432 с.
24. Жуков, В.В. Бизнес-планирование в гостиничном бизнесе / В.В. Жуков. - М.: МЭИ, 2014. - 568 с.
25. Жуков, В.В. Бизнес-планирование в гостиничном бизнесе / В.В. Жуков. - М.: ИД МЭИ, 2014. - 568 с.
26. Золотухин, О.И. Бизнес-планирование: Учебное пособие / О.И. Золотухин. - СПб.: ГУАП, 2014. - 84 с.
27. Кренер, С. Планета МВА. Бизнес-школы: взгляд изнутри / С. Кренер, Д. Дирлова. - М.: Олимп-Бизнес, 2013. - 256 с.
28. Куницына, Н.Н. Бизнес-планирование в гостинице: Учебное пособие / Н.Н. Куницына. - М.: Магистр, 2015. - 383 с.
29. Лещенко, М.И. Анализ финансового состояния и бизнес-план: Учебное пособие / М.И. Лещенко. - М.: Финансы и статистика, 2016. - 288 с.

1. Гайнутдинов, Э.М. Бизнес-планирование: Учебное пособие / Э.М. Гайнутдинов. - Минск: Вышэйшая школа, 2014. [↑](#)
 2. Бекетова, О.Н. Бизнес-план: теория и практика: Учебное пособие для вузов / О.Н. Бекетова. - М.: Приор-издат, 2015. [↑](#)
 3. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. - М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2015 [↑](#)
 4. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. [↑](#)
 5. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2014. [↑](#)
 6. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. [↑](#)
 7. Джакубова, Т.Н. Бизнес-план: расчеты по шагам / Т.Н. Джакубова. - М.: Финансы и статистика, 2014. [↑](#)
 8. Волков, А.С. Бизнес-планирование: Учебное пособие / А.С. Волков. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М, 2014. [↑](#)
 9. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. - М.: Дашков и К, 2013.
- ¹⁰Липсиц, И.А. Бизнес-план — основа успеха: Практическое пособие / И. А. Липсиц — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2012. — 112 с. [↑](#)