

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Методические рекомендации по написанию курсовой работы**

**Б1.В.04 Организация и планирование деятельности  
предприятий сервиса**

---

Шифр и наименование дисциплины по учебному плану

**43.03.03 Гостиничное дело**

---

Код и наименование направления подготовки/специальности

**Сервис гостинично-ресторанных, спортивных, развлекательных  
комплексов**

---

Наименование профиля подготовки/специализации/магистерской программы

**бакалавр**

---

Квалификация выпускника

**очная, заочная**

---

Форма обучения

**2023**

---

год набора на ОП

Курсовая работа – это самостоятельная учебная работа обучающихся, выполняемая в течение учебного семестра. Целью выполнения курсовой работы является закрепление и углубление теоретических знаний, полученных при изучении учебной дисциплины, формирование у обучающихся профессиональных компетенций, самостоятельное решение профессиональных задач.

Выполнение курсовой работы позволяет обучающимся приобрести навыки самостоятельного научного исследования, навыки расчетных работ, анализа фактов реальной экономической жизни, формирования своего отношения к научной проблеме в сфере гостиничного бизнеса.

Курсовая работа по дисциплине «Организация и планирование деятельности предприятий сервиса» выполняется на единую тему «Планирование деятельности гостиничного предприятия» и является расчётной. Работа направлена на проработку практических знаний по организации деятельности гостиничного предприятия.

Процесс выполнения курсовой работы включает следующие стадии:

1. Используя исходные данные (представленные в курсовой работе) необходимо определить свой вариант (для таблицы 1 и 2 – вариант определяет преподаватель, таблица 3 – по первой букве фамилии, таблица 4 – по первой букве имени). Таким образом, студент получает все необходимые данные для дальнейшего расчета курсовой работы.
2. В разделе 1.1. «Основные требования к гостиницам и иным средствам размещения» необходимо самостоятельно указать классификацию отелей
3. В разделе 1.2 «Основные показатели деятельности гостиничного предприятия» согласно указанных формул и определённого варианта из исходных данных необходимо произвести расчеты и указать их.
4. В разделе 2.1 «Описание гостиницы и гостиничного фонда» необходимо указать оснащение номеров по категориям.

5. В разделе 2.2 «Планирование маркетинга» используя первоначальные данные по выбранному варианту и дополнительные данные таблицы 5 необходимо составить SWOT-анализ для гостиницы
6. В разделе 2.3 «Разработка эксплуатационной программы» рассчитываются доходы от дополнительных услуг гостиницы и план реализации гостиничных услуг в стоимостном выражении.
7. В разделе 2.4 необходимо определить потребности гостиницы в персонале и средствах на оплату труда
8. В разделе 2.5 рассчитываются затраты на содержание гостиницы согласно варианта расчета.
9. В разделе 2.6 необходимо рассчитать предполагаемые финансовые результаты гостиничного предприятия
10. В разделе 2.7 рассчитывается точка безубыточности гостиницы
11. В завершении работы необходимо написать развернутое заключение о проделанной работе и полученных результатах.
12. Сдача работы на проверку и дальнейшая ее защита.

Расчетная курсовая работа представлена в Приложении 1.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра предпринимательства и  
мировой экономики

Курсовая работа по дисциплине  
«Организация и планирование деятельности предприятий сервиса»  
на тему: «Планирование деятельности гостиничного предприятия»

Выполнил: студент \_\_\_\_ курса \_\_\_\_ группы  
направления 43.03.03 Гостиничное дело

---

Проверила: Орел Ю.В., к.э.н., доцент  
кафедры предпринимательства  
и мировой экономики

Ставрополь, 202\_

## Содержание

Исходные данные	3
1 Гостиничное предприятие как объект планирования	5
1.1 Основные требования к гостиницам и иным средствам размещения	5
1.2 Основные показатели деятельности гостиничного предприятия	7
2 Текущий план предприятия гостеприимства	10
2.1 Описание гостиницы и гостиничного фонда	10
2.2 Планирование маркетинга	12
2.3 Разработка эксплуатационной программы	15
2.4 Планирование потребностей в персонале и средствах на оплату труда	17
2.5 Планирование издержек на содержание гостиницы	18
2.6 Планирование финансовых результатов	25
2.7 Расчет точки безубыточности	26
Выводы и предложения	26

## Исходные данные

Таблица 1 – Название гостиницы и стоимость здания, млн. руб.

№ п/п	Название гостиницы	Вариант распределяет преподаватель									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Лазурит										30
2	Замок							18			
3	Усадьба								24		
4	Изумруд									22	
5	Анабель						16				
6	Волжская			19							
7	Альфа					14					
8	Адмирал				21						
9	Галактика		15								
10	Империя	13									

Таблица 2 – Основные показатели гостиницы

№ п/п	Показатели гостиницы	Вариант распределяет преподаватель									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Количество номеров	20	25	32	18	28	21	19	45	56	34
2	Номера простоя (одноместные), шт.	2	3	3	1	2	2	2	3	4	3
3	Стоимость одноместного номера, руб.	2400	2200	2300	2500	2700	2900	3100	2100	2600	2800
4	Количество проданных одноместных номеров	5	6	9	5	9	7	4	17	20	12
5	Стоимость двухместного номера, руб.	2300	2100	2200	2400	2600	2800	3000	2000	2500	2700
6	Количество проданных двухместных номеров	10	14	15	9	11	10	9	19	24	15
7	Стоимость номера люкс, руб.	2900	2700	2800	3000	3200	3400	3700	2600	3100	3300
8	Количество проданных номеров люкс	5	5	8	4	8	4	6	9	12	7

Таблица 3 – Оклад персонала, руб.

№ п/п	Должность	Вариант по первой букве фамилии			
		А - Д	Е - Л	М - С	Т - Я
1	Директор	30000	35000	38000	34000
2	Заместитель директора	28000	24000	27000	23000
3	Главный менеджер	25000	27000	26000	26000
4	Руководитель снабжения	19000	20000	20000	21000
5	Администратор	21000	22000	24000	23000
6	Рабочий по зданию	20000	19000	18000	19000
7	Старшая горничная	23000	24000	22000	24000
8	Горничная	19000	18000	20000	19000
6	Руководитель службы безопасности	22000	24000	26000	23000
10	Сотрудник службы безопасности	20000	21000	21000	20000

Таблица 4 – Потребление энергоресурсов

№ п/п	Вид ресурса	Вариант по первой букве имени			
		А - Д	Е - Л	М - С	Т - Я
1	Вода (м. куб.)	2500	2700	2600	2400
2	Стоки (м. куб.)	2000	2200	2300	1900
3	Электроэнергия (кВ/ч)	290000	300000	295000	280000
4	Газ (м. куб.)	70000	80000	75000	65000
5	Вывоз мусора (м. куб.)	30	35	32	28

# 1 Гостиничное предприятие как объект планирования

## 1.1 Основные требования к гостиницам и иным средствам размещения

В зависимости от размеров и видов жилых и служебных помещений, оборудования предприятия, уровня комфортности номеров и общественных помещений, предоставляемых услуг и других факторов производится классификация гостиниц по разрядам, категориям и т.п. Цель классификации – определить соответствие конкретной гостиницы, в также номеров установленным критериям или принятым стандартам на обслуживании.

Минимальные требования к гостиницам (мотелям) различных категорий: здание и прилегающая к нему территория; техническое оборудование; номерной фонд; техническое оснащение; оснащение мебелью и инвентарем; инвентарь и предметы санитарно-гигиенического оснащения номера; санитарные объекты общего пользования; общественные помещения; помещения для предоставления услуг питания; различные услуги и услуги питания; требования к персоналу и его подготовке.

Классификация отелей:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## 1.2 Основные показатели деятельности гостиничного предприятия

Рассмотрим основные показатели оценки деятельности гостиницы, к которым можно отнести следующие:

- загрузка номерного фонда;
- средняя цена гостиничного номера;
- среднее число гостей на один проданный номер;
- занятость койко-мест.

Загрузка номерного фонда - отношение числа проданных номеров к числу номеров, предложенных к продаже. Загрузка номерного фонда позволяет оценить использование номерного фонда, обычно рассчитывается в процентах по формуле:

$$\frac{\text{Число проданных номеров}}{\text{Число номеров, предложенных к продаже}} * 100\% \quad (1)$$

Средняя цена гостиничного номера - отношение общего дохода от номерного фонда к числу проданных номеров. Средняя цена гостиничного номера, позволяющая оценить работу службы портье по продаже дешевых и дорогих номеров, рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{Общий доход от номерного фонда}}{\text{Число проданных номеров}} \quad (2)$$

Оценить загрузку гостиницы можно с использованием такого показателя, как среднее число гостей на один проданный номер (это отношение общего числа гостей к числу проданных номеров).

Среднее число гостей на один проданный номер – это показатель качества загрузки номерного фонда отеля, который рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{Общее число гостей}}{\text{Число проданных номеров}} \quad (3)$$

Показатель койко-мест позволяет оценить заполняемость гостиничных номеров. Показатель занятости койко-мест рассчитывается по формуле:

$$\frac{\text{Число занятых кроватей}}{\text{Общее число койко-мест в гостинице}} \quad (4)$$

Единовременная вместимость – это количество мест в гостинице.

Максимальная пропускная способность показывает, сколько гостей может принять гостиница за 1 год:

$$\text{Максимальная пропускная способность} = \text{Количество дней в году} * \text{единовременная вместимость} \quad (5)$$

Возможная пропускная способность, показывает, сколько гостей реально сможет принять гостиница:

$$\text{Максимальная пропускная способность} - \text{Номера находящиеся на ремонте} \quad (6)$$

Также для характеристики пропускной способности используется следующая формула:

$$\frac{\text{Максимальная пропускная возможность}}{\text{возможная пропускная способность}} \quad (7)$$

Рассчитаем основные показатели деятельности гостиничного предприятия, согласно выбранного варианта. При расчетах основываемся на

том, что в одноместных проживает 1 человек, в двухместных 2 человека, в люксах 2 человека.

Расчет показателей:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2 Текущий план предприятия гостеприимства

### 2.1 Описание гостиницы и гостиничного фонда

Комнаты в зависимости от категории могут быть оснащены следующим оборудованием. Распишите указанное оснащение номеров по категориям номеров.

Гостиница: \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

Одноместный:

---

---

---

---

---

---

---

---

Двухместный:

---

---

---

---

---

---

---

---

Люкс:

---

---

---

---

---

---

---

---

Также в гостинице могут предоставляться дополнительные услуги:

Медицинские услуги;

Сауна;

Солярий;

Служба консьержа (организация трансферов, заказ ж/д и авиа билетов, организация туров и экскурсий).

## 2.2 Планирование маркетинга

Используя первоначальные данные по выбранному варианту и дополнительные данные (таблица 5) составьте SWOT-анализ для гостиницы.

Таблица 5 – Данные для составления SWOT-анализ

№ п/п	Название гостиницы	Вариант по таблице 2 исходных данных									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Лазурит										10
2	Замок							7			
3	Усадьба								8		
4	Изумруд									6	
5	Анабель						9				
6	Волжская			4							
7	Альфа					3					
8	Адмирал				1						
9	Галактика		2								
10	Империя	5									

### 1 Вариант

Гостиница находится в историческом городе, в 5 минутах езды от центра города и основных достопримечательностей. Гостиница на рынке 2 года. У гостиницы есть 3 основных конкурента, работающие в том же классе. В отеле предлагаются экскурсии с гидом. В фойе и кафе работает бесплатный Wi-Fi. Гостиница уделяет особое внимание качеству дополнительных услуг и качеству обслуживания. В гостинице отсутствует собственная служба трансферта клиентов.

### 2 Вариант

Отель в стиле «Космос». На рынке 4 лет. Расположен вдали от населенных пунктов и цивилизации, в долине реки, специально для тех, кто любит наблюдать за ночным небом, и интересуется астрономией. На территории расположен ресторан. Отель включает несколько коттеджей со стеклянными потолками, через которые гости будут наблюдать за звездами и планетами, лежа в постели, а также полукруглые гигантские шатры с открывающимися окнами. Во время отдыха у посетителей ограниченная возможность выехать с территории отеля, так как трансферт возможен в дни приезда и отъезда гостей.

### 3 Вариант

Отель в стиле «романтизм». Располагается в центре города. На рынке 3 года. Отель расположен в небольшом курортном поселке. Отель является малой вместимости, в поселке расположены также 2 гостиницы большей вместимости. Режим работы – круглогодичный. Окна отеля выходят на пролив, и от него можно добраться пешком до многих достопримечательностей. Многие уголки отеля украшены творениями художников, а рядом с зоной регистрации есть картинная галерея. Имеется собственное кафе. Основные клиенты: молодожены, и желающие погрузиться в романтическую атмосферу.

### 4 Вариант

Гостиница в центре города. На рынке 15 лет, из-за отсутствия инвестиций имеет устаревший номерной фонд. Но при этом имеется собственная стоянка и ресторан. Режим работы – круглогодичный. Имеется собственный бизнес-центр и конференц-зал. Работают по системе: размещение + завтрак. Рядом располагаются 2 новые гостиницы и строится еще одна.

### 5 Вариант

Месторасположение гостиницы в черте города, но вдали от центра. Режим работы круглогодичный. Гостиница входит в сеть гостиниц, принадлежащие Непубличному акционерному обществу. Возможно

предоставление полного пансиона (размещение + 3-х разовое питание). В наличии собственная стоянка. Гостиница на рынке 6 лет.

#### 6 Вариант

Трехзвездочный отель находится в парковой зоне, на берегу реки. На рынке 7 лет. В 5 минутах ходьбы от отеля расположен крупный торговый центр. До железнодорожного вокзала отеля 30 минут ходьбы. По утрам гости отеля могут заказывать завтрак в номер, но собственного ресторана нет. Вместе с тем на территории отеля имеется сауна и бильярд, как дополнительная услуга (за дополнительную плату). Отель располагается в городе с населением 1200000 чел. У отеля 4 основных конкурента, работающие в схожей ценовой категории.

#### 7 Вариант

Гостиница является памятником истории и архитектуры. Здание гостиницы было возведено в середине прошлого века по проекту известного архитектора того времени. Архитектурный стиль здания можно охарактеризовать как эклектику, с элементами модерна. Режим работы – сезонный, так как располагается на побережье. Население города 500 тыс. чел. В основном гостиница рассчитана на приезжих туристов. Находится вдали от основного населенного пункта (20 км.). Собственного транспорта нет. Имеется собственный ресторан. Вблизи от гостиницы нет других конкурентов.

#### 8 Вариант

Отель бизнес-класса, на рынке 6 лет. В основном рассчитан для проведения деловых мероприятий, оснащен бизнес-центром и конференц залом. Расположен в городе с населением 900 тыс. чел. На территории расположен ресторан русской кухни. Режим работы отеля круглогодичный, оснащая услуга размещение, без питания. Расположен в черте города. Собственного транспорта нет. Основные клиенты – предприниматели и случайные туристы.

#### 9 Вариант

Гостиница расположена в мегаполисе, относится к сети гостиниц. Данная гостиница на рынке 3 год, а в целом данная сеть работает уже 15 лет. Большое количество конкурентов. Отель подходит для комфортного отдыха всей семьей. В стоимость номера включен английский завтрак, также в любое время для гостей бесплатные чай и кофе. Для автовладельцев - бесплатная парковка перед отелем по предварительному запросу. На территории отеля запрещено курить. Существует система скидок для постоянных клиентов всей сети гостиниц.



### 10 Вариант

Отель расположен в 5 минутах езды от железнодорожного и автовокзала города и от аэропорта 2,5 часа. Отель расположен на побережье, в связи с этим режим работы – сезонный. Предприятие на рынке 2 год. Отель расположен на 2 береговой линии. Отсутствует собственный пляж. На территории отеля находится ресторан, отделение банка, пункт обмена валюты, солен красоты. У отеля большое количество конкурентов. Основные клиенты – семейные пары с детьми.

Заполните матрицу SWOT-анализ согласно варианта

	<b>Возможности</b>	<b>Угрозы</b>
<b>Сильные стороны</b>		
<b>Слабые стороны</b>		

### **2.3 Разработка эксплуатационной программы**

Рассчитаем основные показатели эксплуатационных программ для гостиницы. Для этого необходимо составить затраты на содержание гостиницы.

Составим тарифы предприятия по номерам. Отели предоставляет 10% скидки корпоративным клиентам и 15% скидки турагентствам.

Таблица 6 – Тарифы предприятия по номерам

Сегменты	Цены по категориям в сутки с учетом скидки		
	Одноместные	Двухместные	Люкс
Корпоративные			
Турагентские			

Гостиница предоставляет дополнительные услуги: сауна, солярий. Внесем стоимость этих услуг в таблицу.

Таблица 7 – Дополнительные услуги гостиницы

Наименование	Количество, ед.	Цена, руб.
Сауна с услугами парильщика, час	1	1500
Солярий, мин.	1	100

Составьте план реализации дополнительных гостиничных услуг, с учетом того, что в среднем сауна планируется использоваться по 4 часа в день, солярий по 2ч/сутки.

Таблица 8 – План реализации дополнительных гостиничных услуг

Показатели	Ед. измерения	Планируемый год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Сауна	час													
	тыс.руб.													
Солярий	мин													
	тыс.руб.													

Далее рассчитаем план реализации гостиничных услуг в таблице 9.

Таблица 9 – План реализации гостиничных услуг в стоимостном выражении, (исходя из полной загрузки по месяцам)

Наименование услуги	Показатель	Единица измерения	Планируемый год	В том числе по месяцам												
				Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	
Кол-во ночей		ед.														
1-местные номера	Цена за 1 номер	тыс. руб.														
	Выручка за 1 номер	тыс. руб.														
Согласно варианта	Выручка за __ номеров	тыс. руб.														
С учетом номеров	Уровень загрузки	%														

простоя															
2-местный номер	Цена за 1 номер	тыс. руб.													
	Выручка за 1 номер	тыс. руб.													
	Выручка за ___ номеров	тыс. руб.													
Номер люкс	Цена за 1 номер	тыс. руб.													
	Выручка за 1 номер	тыс. руб.													
	Выручка за ___ номеров	тыс. руб.													

## 2.4 Планирование потребностей в персонале и средствах на оплату труда

Качество гостиничного сервиса во многом определяет уровень продажи услуг отеля. Основными особенностями сервиса такого типа является кадровый потенциал гостиницы. Специфика работы заключается в том, что обслуживающий персонал должен присутствовать круглосуточно, в том числе дежурный администратор. В связи с этим целесообразно разрабатывать график работы персонала с учетом сезонности и загруженности гостиницы. В таблице 10 приведен примерный график работы персонала.

Таблица 10 – Примерный график работы персонала

Должность	График	День недели, ч						
		Пн.	Вт.	Ср.	Чт.	Пт.	Сб.	Вс.
Управляющий директор	Будни	9	9	9	9	9	В.	В.
Заместитель директора (бухгалтер)	бдней	9	В.	В.	9	9	9	9
Главный менеджер службы приема и размещения	будни	9	9	9	9	9	В.	В.
Администратор	1\3	24	в	в	в	24	в	в
Руководитель снабжение	По будням	9	9	9	9	9	В.	В.
Рабочий по зданию	По будням	9	9	9	9	9	В.	В.

(руководитель службы эксплуатации)								
Старшая горничная	По будням	9	9	9	9	9	В.	В.
Горничная	Посменно 2/2,9-21,21-9							
1,2		12	12	В.	В.	12	12	В.
3,4		В.	В.	12	12	В.	В.	12
Руководитель службы безопасности	По будням	9	9	9	9	9	В.	
Сотрудник служба безопасности	Посменно 2/2,							
1,2		12	12	В.	В.	12	12	В.
3.4		В.	В.	12	12	В.	В.	12

В таблице 11 произведем расчеты размера оплаты труда персонала гостиницы.

Таблица 11 – Персонал гостиницы

Подразделение	Должность	Количество	Месячный оклад 1 рабочего, руб.	Месячный фонд заработной платы, руб.	Годовой фонд заработной платы, руб.	Фонд начисления на заработную плату (30,2%)	Фонд оплаты труда
Управление	Управляющий директор	1					
	Заместитель директора (бухгалтер)	1					
Служба приема и размещения	Главный менеджер	1					
	Администратор	4					
Служба снабжения	Руководитель снабжение	1					
Служба эксплуатации	Рабочий по зданию	1					
Служба содержания	Старшая горничная	1					
	Горничная	4					
Служба безопасности	Руководитель службы безопасности	1					
	Сотрудник служба безопасности	4					
Итого, тыс. руб.		20					

## 2.5 Планирование издержек на содержание гостиницы

Затраты на содержание гостиницы. Затраты на мягкий инвентарь каждой категории номера.

Таблица 12 – Перечень мягкого инвентаря для комнатного содержания на 1 одноместный номер

№ п/п	Наименование	Количество штук	Цена, руб.	Стоимость, руб
1	Подушка синтепоновая 70x70	1	520,00	
2	Одеяло ватное 145x205	1	1830,00	
3	Покрывало	1	1900,00	
4	Портье	1	2300,00	
5	Прикроватный коврик	1	230,00	
Итого				
6	Полотенце махровое 70x100	3	1200,00	
7	Полотенце махровое 40x80	3	800,00	
8	Комплект постельного белья	3	1800,00	
Итого				
Всего				

Для содержания \_\_\_ номеров требуется \_\_\_\_\_ руб.

Определим, какие предметы размещения одежды и ухода за ней, посуды требуется на 1 одноместный номер.

Таблица 13 – Перечень и стоимость предметов размещения одежды, ухода за одеждой, посуда на 1 одноместный номер

№ п/п	Наименование	Количество	Цена	Стоимость
1	Плечики	5	115	
2	Щетка для одежды	1	130	
3	Щетка для обуви	1	125	
4	Набор графин и 2 стакана	1	810	
5	Поднос	1	520	
6	Ключ от номера	1	175	
7	Телефонный справочник	1	250	
Итого				
Итого на ___ номеров				

Для одного одноместного номера требуется затратить \_\_\_\_ рублей, для \_\_\_\_ номеров необходимо \_\_\_\_\_ рублей.

Теперь сделаем такие же расчеты для двухместных номеров и номеров люкс.

Таблица 14 – Перечень мягкого инвентаря для комнатного содержания на 1 двухместный номер

№ п/п	Наименование	Количество штук	Цена, руб.	Стоимость
1	Подушка синтепоновая 70х70	2	520,00	
2	Одеяло ватное 145х205	2	1830,00	
3	Покрывало	1	1900,00	
4	Портье	1	2300,00	
5	Прикроватный коврик	2	230,00	
Итого				
6	Полотенце махровое 70х100	6	1200,00	
7	Полотенце махровое 40х80	6	800,00	
8	Комплект постельного белья	6	1800,00	
Итого				
Всего				
Всего на ____ номеров (согласно варианту)				

Таблица 15 – Перечень и стоимость предметов размещения одежды, ухода за одеждой, посуда на 1 двухместный номер

№ п/п	Наименование	Количество	Цена	Стоимость
1	Плечики	10	115	
2	Щетка для одежды	1	130	
3	Щетка для обуви	1	125	
4	Набор графин и 2 стакана	1	810	
5	Поднос	1	520	
6	Ключ от номера	1	175	
7	Телефонный справочник	1	250	
Итого на 1 номер				
Итого на ____ номеров				

Таблица 16 – Перечень мягкого инвентаря для комнатного содержания на номер люкс

№ п/п	Наименование	Количество штук	Цена, руб.	Стоимость
1	Подушка синтепоновая 70х70	2	962,00	
2	Одеяло ватное 200х200	1	1900,00	
3	Покрывало	1	3500,00	
4	Портье	1	4450,00	

5	Прикроватный коврик	2	1700,00	
Итого				
6	Полотенце махровое 70x100	6	3420,00	
7	Полотенце махровое 40x80	6	2340,00	
8	Комплект постельного белья	6	5400,00	
Итого				
Всего на 1 номер люкс				
Всего на _____ номеров люкс				

Таблица 17 – Перечень и стоимость предметов размещения одежды, ухода за одеждой, посуда на 1 номер люкс

№ п/п	Наименование	Количество	Цена	Стоимость
1	Плечики	20	215	
2	Щетка для одежды	1	200	
3	Щетка для обуви	1	250	
4	Набор графин и 2 стакана	1	1100	
5	Поднос	1	800	
6	Ключ от номера	1	175	
7	Телефонный справочник	1	250	
Итого на 1 номер				
Итого на _____ номеров				

Каждый номер нуждается в чистке, поэтому подсчитаем стоимость чистящих средств.

Таблица 18 – Перечень и стоимость чистящих и моющих средств на 1 номер

Наименование	Количество	Цена, руб.
Мыло туалетное	2	50
Средство моющее Прогресс	1	123
Средство моющее Золушка	1	210
Средство моющее "Пемос"	1	111
Средство для чистки сантехники	1	230
Средство для чистки ковра	1	260
Средство чистящее "Суржо"	1	260
Паста "Помира"	1	340
Порошок для дезинфекции	1	400
Полироль	1	380
Мешковина	1	170
Итого на 1 номер на 10 дней.		
Итого на _____ номера (ов)		

Данные средства расходуются в течении 10 дней, следовательно, годовые затраты равны:

Стоимость чистящих средств \* 3 \* 12 = \_\_\_\_\_ (руб.)

Стирка белья 12 раз в месяц. Вес одного комплекта белья ~ 3кг. Цена стирки за 1кг - 15 рублей. Годовые затраты на стирку:

Расчет (исходя из номерного фонда по варианту) : \_\_\_\_\_

Далее рассмотрим сантехническое оборудование всех номеров.

Таблица 19 – Расчет стоимости сантехнического оборудования

Наименование	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
Душевая кабина		22000	
Умывальник		5500	
Унитаз		3500	
Полотенцесушитель		6080	
Итого		-	

Таблица 20 – Расчет стоимости вспомогательного инвентаря

Наименование	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
Матрас полуторный		6000	
Матрас двухспальный		19000	
Полка в ванную		650	
Прикроватный светильник		650	
Люстра		2200	
Зеркало косметическое		1100	
Зеркало большого размера		3900	
Итого		-	

В итоге получаем, что стоимость дополнительного инвентаря на \_\_\_\_\_ номера(ов) равна \_\_\_\_\_ рублей.

Подсчитаем затраты на ресурсы (энергоснабжение, водообеспечение и т.п.)



Таблица 21 – Затраты на ресурсы

Вид ресурса	Годовое потребление	Тариф, руб.	Стоимость, руб.
Вода (м. куб.)		43,15	
Стоки (м. куб.)		26,64	
Электроэнергия (кВ/ч)		5,71	
Газ (м. куб.)		7,15	
Вывоз мусора (м. куб.)		675	
Итого	-	-	

Таблица 22 – Расчет затрат на электрическое оборудование

Наименование	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
Независимое оповещение о пожаре	3 комплекта	1560,00	
Противопожарные датчики	по общему количеству номеров	1100,00	
Телевизор цветной с пультом управления	по общему количеству номеров	25000,00	
Телефон	по общему количеству номеров	900,00	
Кондиционер	по общему количеству номеров	9000	
Факс	2	1650	
Фен	по общему количеству номеров	1500	
Пылесос	3	7500	
Компьютер	4	22000	
Сейф	по количеству номеров люкс	4500	
Утюг	2	2500	
Итого			

Теперь подсчитаем расходы на амортизацию имущества.

Таблица 23 – Амортизация имущества

Наименование	Балансовая стоимость, млн. руб.	Срок эксплуатации имущества	Стоимость амортиз. за год	Стоимость амортиз. за месяц
Здание гостиницы (согласно варианту)		30лет		
Сантехника		7лет		
Электрооборудование		6лет		
Итого				

Ежегодная амортизация имущества равна \_\_\_\_\_ рублей.

Сведем все издержки в одну таблицу и посчитаем текущие и капитальные затраты.

Таблица 24 – Затраты фирмы

№ п/п	Наименование	Стоимость
Капитальные (постоянные) затраты		
1	Здание гостиницы	
2	Сантехника	
3	Электрооборудование	
Итого капитальные затраты		
Текущие (переменные затраты) затраты		
4	Заработная плата	
5	Взносы в фонды начисления на заработную плату	
6	Мягкий инвентарь	
7	Предметы размещения одежды и ухода за ней	
8	Моющие средства	
9	Стирка	
10	Затраты на ресурсы	
11	Вспомогательный инвентарь номеров	
12	Амортизация	
Итого текущие затраты		
Всего затрат		

Вывод:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 2.6 Планирование финансовых результатов

Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию. Когда выручка превышает затраты, тогда финансовый результат информируют о получении прибыли. Валовая выручка находится по формуле:

$$\text{Валовая выручка} = (\text{возможная пропускная способность} * \text{средняя стоимость номера в гостинице}) + \text{доход от дополнительных услуг} \quad (8)$$

По данным таблицам определим валовую выручку

В выше приведенных расчетах мы видим, что валовая выручка равна \_\_\_\_\_ (руб.)

$$\text{Финансовый результат} = \text{валовая выручка} - \text{текущие затраты} = \text{_____} \text{ (руб.)}$$

Финансовый результат равен \_\_\_\_\_ рублей. В РФ существует Налоговый Кодекс согласно которому предприятие обязано платить налог. Отняв налог на прибыль, получим чистую выручку.

$$\text{Налог на прибыль} = \text{прибыль} * 0.2 = \text{_____} = \text{_____} \text{ (руб.)}$$

$$\text{Чистая прибыль} = \text{прибыль} - \text{налог на прибыль} \text{ _____ (руб.)}$$

По итогам расчетов мы выяснили, что чистая прибыль предприятия равна \_\_\_\_\_ (руб.)

## 2.7 Расчет точки безубыточности, согласно варианта

$$MR = TR - VC$$

$$K_{MR} = MR/TR$$

$$BEP_d = FC/K_{MR}$$

где : MR – маржинальный доход

TR – выручка от продаж (реализации)

VC – переменные затраты

$K_{MR}$  – коэффициент маржинального дохода

FC – постоянные затраты

$BEP_d$  – точка безубыточности в денежном выражении

