

*Белименко Я.А.,*

*студентка*

*ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»*

*Россия, г. Сочи*

*Научный руководитель: Войнова Я.А.,*

*кандидат экономических наук*

*доцент кафедры «Экономики и менеджмента»*

*ФГБОУ ВО «Сочинский государственный университет»*

*Россия, г. Сочи*

## **ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТЕВОГО ДОМА В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

***Аннотация:** в статье описаны особенности планирования деятельности гостевого дома «Марьяна» в условиях рынка, представлены показатели финансово-экономической деятельности. Выявлены минусы в деятельности гостевого дома, предложены меры по их устранению и увеличению эффективности деятельности предприятия в целом.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, рынок, планирование, гостевой дом, финансовая деятельность.*

***Annotation:** the article describes the features of planning the activities of the guest house "Mariana" in the market, presents indicators of financial and economic activity. Identified disadvantages in the activities of the guest house, proposed measures to eliminate them and increase the efficiency of the enterprise as a whole.*

***Keywords:** competitiveness, market, planning, guest house, financial activity.*

С общеэкономической точки зрения планирование представляет собой механизм, который заменяет цены и рынок. В рамках рыночной системы главным координатором действий её участников являются цены. Именно они

определяют выгодные для продавцов и покупателей объёмы и способы производства и потребления товаров.

Главной задачей планирования является обеспечение успешного функционирования и развития предприятия. В условиях рыночных отношений и усиления конкуренции среди предприятий основное внимание в процессе планирования должно быть уделено не столько показателям роста субъекта хозяйствования, сколько показателям развития. Эффективность предприятия определяется многими факторами, такими как: величина уставного капитала, конкурентоспособность, реклама, спрос, ресурсное обеспечение, профессионализм и квалификация персонала и другие. Для успешной деятельности предприятию необходимо рационально сочетать эти факторы, стремиться к их оптимизации, поскольку в условиях жесткой конкуренции только планирование хозяйственно-производственной деятельности является условием выживаемости, экономического роста и процветания, развития предприятия.

В качестве примера для рассмотрения темы статьи был выбран гостевой дом «Марьяна», предприятие гостиничной сферы. Гостевой дом был построен в 2003 году. Пятиэтажное здание с комфортными и уютными номерами с красивым видом на море, на город. На последнем этаже оборудована смотровая площадка. Номерной фонд составляет 28 номеров. Это двухместные, четырехместные и пятиместные номера, оборудованные всем необходимым для отдыха. Также есть разделение номеров на стандартные и повышенной комфортности.

Все номера оснащены мягкой спальней мебелью, туалетным столиком, креслами, прикроватными тумбочками, настенными светильниками, телевизорами, холодильниками, ванной комнатой, системой кондиционирования воздуха, телефонами, круглосуточным водоснабжением. Соблюдены все меры противопожарной безопасности. Часть номеров имеют балконы с видом на море.

Гостевой дом оснащен видеонаблюдением, видеокамеры расположены в коридорах здания, а также наружное видеонаблюдение, видеонаблюдение за

автостоянкой, что позволяет всем гостям и сотрудникам чувствовать себя в безопасности.

Стоимость проживания в гостевом доме «Марьяна» представлена в таблице 1.

Таблица 1. Стоимость за номер (за сутки) в гостевом доме «Марьяна», планируемые в 2019 году

Номер	Май	Июнь	июль	август	межсезонье
2-х местный стандарт	1500	1600	1800	1800	1000
4-х местный стандарт	2000	2500	3000	3000	2000
5-ти местный стандарт	3000	3200	3500	3500	3000
2-х местный повышенной комфортности	2000	3000	3500	3500	2000
3-х местный повышенной комфортности	2700	3200	3700	3700	2700

Без дополнительной оплаты гостям гостевого дома «Марьяна» предоставляются следующие виды услуг: вызов скорой помощи; пользование медицинской аптечкой; побудка к определенному времени; предоставление кипятка, иголок, ниток, одного комплекта посуды и столовых приборов; Wi-Fi Интернет, парковка, уборка номера.

Дополнительные, платные услуги, предоставляемые гостевым домом: трансфер, химчистка, стирка одежды.

В гостевом доме «Марьяна» одновременно могут отдыхать 93 человек (таблица 2).

Таблица 2. Вместимость гостевого дома «Марьяна»

Номер	Количество гостей	Количество номеров	Наличие балкона
2-х местный стандарт	2	9	Да
4-х местный стандарт	4	5	Да
5-ти местный стандарт	5	8	Да
2-х местный повышенной комфортности	2	3	Да
3-х местный повышенной комфортности	3	3	Да

Основной целью деятельности предприятия является получение прибыли.

По объемам услуг, которые предприятие предлагает на рынке его можно отнести к малым предприятиям, которое осуществляет свою деятельность 2 года. На основе этого видно, что предприятию необходимо развитие, укрепление на рынке услуг.

В основе организационной структуры предприятия заложен принцип разделения функциональных обязанностей при условии вертикальной подчиненности. Рассматривая финансовую деятельность гостевого дома «Марьяна», была проанализирована бухгалтерскую отчетность предприятия.

Показатели финансовой деятельности гостевого дома приведены в таблице

3.

Таблица 3. Показатели финансовой деятельности гостевого дома

Показатель	2017(в рублях)	2018(в рублях)	Темпы роста(в рублях)
Выручка от реализации	1 620 000	2 075 000	455 000
Переменные затраты	220 000	206 000	25 000
Постоянные Затраты	513 000	300 000	252 000
Прибыль	887 000	1 569 000	682 000
Налог на прибыль	177 400	313 800	136 400
Чистая прибыль	709 600	1 255 200	545 600
Маржинальный доход	1 400 000	1 869 000	469 000
Рентабельность	121%	310%	189%
Точка безубыточности	596 512	333 334	-263 178
Ликвидность	2	3	1

Анализ финансовой деятельности исследуемого предприятия позволяет сделать следующие выводы: на протяжении двух лет объем продаж гостиничного продукта имеет тенденцию роста. Однако это происходит не только за счет увеличения гостей мини отеля, а также и за счет поэтапного повышения стоимости услуг; затраты предприятия снизились; рост прибыли исследуемого предприятия позволяет сделать заключение, что, несмотря на конкуренцию, предприятие пользуется спросом у потребителей гостиничных услуг; пропорциональный рост экономических показателей, стабильность работы предприятия на рынке гостиничной индустрии подтверждает показатель рентабельности, имеющий также тенденцию роста.

Анализ факторов внешней среды позволяет определить, какие из них затрудняют нормальное функционирование предприятия. Следовательно, руководству гостиничного предприятия необходимо принимать решения с учетом оптимального сочетания факторов внешней среды. В современной российской экономике к числу факторов внешней среды, оказывающих существенное влияние на развитие компании, относятся:

- 1) ограниченность внутреннего спроса на производство работ при силовом давлении зарубежных конкурентов (например, турецких) или конкурентов из других регионов России;
- 2) фрагментарность и противоречивость законодательства;
- 3) значительная криминализация и теневой оборот в экономике, а также коррупция в структурах власти;
- 4) неразвитость инфраструктуры рынка;
- 5) недостоверность информации о конъюнктуре рынка, заказчиках, подрядчиках, ценах и т.п.;
- 6) слабая финансово-кредитная система;
- 7) недобросовестная конкуренция.

Эти и многие другие экономические проблемы требуют своего решения. Для оценки конкурентоспособности предприятия обратимся к ценам конкурентов, которые приведены в таблице 4.

Таблица 4 Средняя стоимость номера за сутки у конкурентов

№	Название	Стоимость (в рублях)
1	Аквариум	1900
2	Янаис	2300
3	Фрегат	2500
4	Нара	2000

Как видно из таблицы, цены на двухместные номера у гостевого дома «Марьяна» достаточно конкурентоспособные.

Программа гостевого дома «Марьяна», как и любой другой сервисной организации, - удовлетворение потребностей своих клиентов. В данном случае, гость стремится за свои деньги получить максимум комфорта, то есть качественное обслуживание. Гостевой дом достаточно конкурентоспособен, соответствует стандартам обслуживания. На мой взгляд, в качестве мер улучшения эффективности деятельности предприятия можно предложить следующие: для наибольшей точности и сокращения времени подготовки необходимо ввести в обиход программные продукты для планирования, покупка программного обеспечения обойдётся предприятию в 20 540 рублей. С их помощью программного обеспечения качество планов повышается. Для формирования финансовых планов на предприятии необходимо наличие финансовой службы, прямой обязанностью которой является контроль денежных потоков. Недостающим звеном в работе гостевого дома является маркетинговый план. Его отсутствие заведомо уменьшает уровень прибыли предприятия и привлечения новых клиентов.

А для решения проблем с финансовым планированием и маркетингом необходимо набрать дополнительных сотрудников. При такой системе предприятие станет узнаваемо, будет развиваться, приносить большую прибыль.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Ильин А.И. Планирование на предприятии: учеб. пособие /А.И. Ильин. – М.: Новое знание, 2011. – 672 с.
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учеб. пособие / В.А. Горемыкин. – М.: Юрайт, 2017. – 704 с.
3. Бухалков, М.И. Организация производства и управление предприятием: Учебник / М.И. Бухалков. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 506 с.
4. Планирование на предприятии [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.А. Скоморощенко [и др.]. — Электрон. дан. — Санкт-Петербург: Лань, 2018. — 280 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/107297>.