**Тема 20. Експлуатаційна діяльність готелю**

**Мета заняття:** Володіти методикою планування експлуатаційної діяльності готелю. Знати систему показників експлуатаційної програми готелю. Вміти планувати доходи  готелю

**План практичного  заняття**

1. Сутність і значення економічної ефективності готелю.

2. Основні джерела формування бази данихдля аналізу показників експлуатаційної програми готелю.

3. Показники експлуатаційної (виробничої) програми готелю.

4. Ефективність використання ресурсів  готелем (базові показники ефективності).

5. Витрати готелів і їхні види

**Хід роботи**

 Під нас вивчення теми студенти повинні розуміти що результатом діяльності підприємств готельного бізнесу є створення відповідних умов для тимчасового проживання та надання [**турист**](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198912&displayformat=dictionary)ам платних і безкоштовних послуг, інтими словами цей процес можна назвати експлуатаційною діяльністю готелів.

Управління експлуатаційною діяльністю, поточне та перспективне планування, постійний контроль за виконанням завдань мають першорядне

значення, бо розробка плану господарчої й комерційної діяльності починається саме з планування експлуатаційної діяльності.

Реальна оцінка можливостей використання номерного фонду готелю здійснюється за наступними показниками:

- одноразова місткість;

- максимальна пропускна спроможність;

- коефіцієнт завантаження номерного фонду;

- фактична пропускна спроможність.

Студенти повинні знати сутність та розрахунок показників експлуатаційної діяльності готелю, методику планування експлуатаційної програми, планування доходів від експлуатаційної діяльності, планування доходів від додаткових послуг.

**Рекомендовані джерела:**

*Основна літера*[тур](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/glossary/showentry.php?eid=198909&displayformat=dictionary)*а: 2,15,16,17,18*

*Додаткова література: 22,23,24,28,29*

*Internet-ресурси:36,37,38,39,40,41,42*

**Завдання для студентів**

***Ситуація 1:*** Готель "Оазис" протягом 3 місяців мав низький коефіцієнт заповнюваності (50%). Управлінська команда планує запустити маркетингову кампанію.

*Питання:*

* Які показники слід змінити в експлуатаційній програмі?
* Як маркетинг може вплинути на виробничу програму та витрати?

***Ситуація 2:*** Готель планує оновлення номерного фонду, що збільшить капітальні витрати.

*Питання:*

* Як це вплине на показники рентабельності?
* Як зміниться ефективність експлуатації в коротко- та довгостроковій перспективі?

***Ситуація 3:*** У зв’язку з сезонним спадом заповнюваності, готель вводить систему знижок.

*Питання:*

* Як це вплине на загальні доходи?
* Які додаткові ресурси можуть бути задіяні для компенсації зменшення прибутку

***Задача 1.****Визначення показників експлуатаційної діяльності готелю*

У тризірковому готелі «Гостинний двір» на одинадцяти поверхах розташовані номери:

а) першої категорії :

-       однокімнатні одномісні – 90 номерів;

-       однокімнатні двомісні – 50 номерів;

б) вищої категорії (багатокімнатні ) на 2 особи:

-       всього – 40 номерів,

з них: малих люксів – 10, великих люксів – 16, люксів – 6,

люкс апартаментів – 8.

У поточному році 10 номерів малих люксів знаходились на капітальному ремонті. Крім цього частина номерного фонду перебувала, як передбачалося за планом, на поточному профілактичному ремонті: люксів – 2, однокімнатних одномісних – 32, однокімнатних двомісних – 10. Середня тривалість поточного ремонту одного номера складала 6 днів.

Визначити можливу і планову пропускні спроможності, коефіцієнт завантаження готелю, час простою номерного фонду (людино-діб) з різних причин, якщо за звітний період фактично надано 76860 людино-діб при середній тривалості перебування 1 гостя в готелі 6 днів. Час санітарної обробки і підготовки номера до заселення гостей у середньому становитиме 1,8 год. Простої номерного фонду з інших причин не планувались.

***Задача 2.***Використовуючи звітні дані про господарську діяльність готелю за 3 роки, що наведені в додатку Н, проаналізувати діяльність готельного підприємства. З метою урізноманітнення даних, студент сам коригує цифри звітності, позначені \*, відповідно до останньої цифри [залік](https://elearn.nubip.edu.ua/mod/quiz/view.php?id=389115)ової книжки.

Завдання:

1)   описати готельне підприємство на основі довідкових даних, розділів:

«Характеристика підприємства», «Структурні підрозділи сфери сервісу» (табл. 1, 2);

2)      проаналізувати номерний фонд (зміна місткості і структури за 3 роки);

3)   розрахувати основні показники і проаналізувати їх динаміку;

4)  проілюструвати основні показники роботи та їх динаміку. Дані розрахунків студенти заносять до табл. 1.

Таблиця 1  - Дані підприємства за 3 роки

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2017  рік | 2018  рік | 2019  рік | Відхилення  2019 р. від 2017 р. |
| Загальна площа, м |  |  |  |  |
| Житлова площа усіх номерів, м |  |  |  |  |
| Місткість, місць |  |  |  |  |
| Кількість усіх номерів, номерів |  |  |  |  |
| – одномісних |  |  |  |  |
| – двомісних |  |  |  |  |
| – чотиримісних |  |  |  |  |
| з них: |  |  |  |  |
| – класу «Люкс» |  |  |  |  |
| – класу «напівлюкс» |  |  |  |  |

Далі необхідно проаналізувати структуру номерного фонду з 2017 по 2019 роки (табл. 2).

Для наочності необхідно відобразити структуру номерного фонду графічно і пояснити з чим пов'язані зміни структури номерного фонду.

Таблиця 2 - Склад i структура номерного фонду підприємства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Категорія номера | Кількість номерів, номерів | Питома вага % |
| Одномісні |  |  |
| Двомісні |  |  |
| Чотиримісні |  |  |
| 3 них: |  |  |
| Люкс |  |  |
| Напівлюкс |  |  |
| Всього |  |  |

Далі необхідно розрахувати основні показники роботи готельного підприємства та дослідити їх динаміку:

1)  одноразова місткість готелю:

Ом = кількість номерів х місткість в номерах;

2)  кількість ліжко-діб в інвентарі = Ом х кількість днів експлуатації;

3)  кількість ліжко-діб в ремонті = кількість номерів в ремонті1 х місткість номерів, що перебувають в ремонті х кількість днів ремонту2;

4)  кількість ліжко-діб в експлуатації = кількість ліжко-діб в інвентарі – кількість ліжко-діб в ремонті

5)  кількість ліжко-діб наданих (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 33);

6)  середнє число днів завантаження на 1 місце зарік = кількість ліжко-діб наданих / Ом

***Примітка***

**(1)***Кількість номерів в ремонті студенти приймають рівними: одномісний номер – \* номерів, двомісний – \*+1 номерів, чотиримісний – \*+3 номерів, одномісний номер категорії «люкс» – 1 номер, одномісний номер категорії*

*«напівлюкс» – 1 номер*

*(\* – остання цифра номеру залікової книжки студента).*

**(2)***Кількість днів ремонту студенти приймають рівним: одномісний номер \**

*днів, двомісний – \*+1 днів, чотиримісний – \*+3 днів, одномісний номер категорії «люкс» – \*+5 днів, одномісний номер категорії «напівлюк» – \*+3 днів (\* – остання цифра номеру залікової книжки студента).*

7)    коефіцієнт завантаження номерного фонду = кількість ліжко-діб наданих /кількість ліжко-діб в експлуатації;

8)   кількість гостей (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 31);

9)   середня тривалість мешкання в готелі = кількість ліжко-діб наданих /кількість гостей;

10) кількість іноземних гостей (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 32);

11) тривалість мешкання іноземних гостей в готелі (див. додаток М: форма №1 «Готель»: рядок 34);

12)  дохід від основного виду діяльності (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 41);

13)  доходи від додаткових послуг (див. додаток М: форма № 1 «Готель»:рядок 43);

14) інші доходи без податку на додану вартість (ПДВ) (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 44);

15) всього доходів = дохід від основної діяльності + дохід від додаткових послуг + інший дохід без ПДВ;

16) дохід від основної діяльності (на 1 гостя) = дохід від основного виду діяльності / кількість гостей;

17) середній тариф мешкання = дохід від основного виду діяльності /кількість ліжко-діб наданих

18) операційні витрати (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 45);

19) інші витрати (див. додаток М: форма № 1 «Готель»: рядок 52–1);

20) загальні витрати = операційні витрати + інші витрати

21) фінансовий результат діяльності готелю до оподаткування = всього доходів – загальні витрати

*22)*податок на прибуток (ставка (%) податку х суму фінансового результату до оподаткування) – *у 2017 році ставка податку на прибуток становить \_\_\_%, у 2018 р. становитиме \_\_\_\_\_%, а в 2019 р. – \_\_\_\_%;*

23) чистий прибуток = фінансовий результат діяльності готелю до оподаткування – податок на прибуток(сума).

Після проведених розрахунків студенти аналізують результати,  роблять порівняльний аналіз за три роки шляхом розрахунку абсолютного приросту, темпів росту й приросту.

Далі студенти проводять розподіл приїжджих іноземців по державах світу, з яких вони прибули (табл. 3).

Таблиця 3 - Структура іноземних туристів

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Країни, з яких приїжджали туристи | Кількість туристів | | | | | |
| 2017 | | 2018 | | 2019 | |
| осіб | **%** | осіб | **%** | осіб | **%** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

За проведеними розрахунками студенти мають зробити висновки, побудувати графіки з вказанням структури іноземного потоку туристів за період, який досліджувався.

**Тестові завдання**

*1. За яких умов характер попиту на додаткові послуги готелю є еластичним?*

а) Темп зростання попиту відповідає темпу зниження цін.

б)   При  зростанні  ціни   обсяг  попиту  знижується  на   необмежену величину.

в) Темп зростання попиту перевищує темп зростання ціни.

*2. За яких умов характер попиту на послуги готелю є одинично- еластичним?*

а) Попит зростає більш високими темпами, ніж знижується ціна.

б) При зростанні ціни попит знижується на необмежену величину

в) Темп зростання попиту відповідає темпу зростання ціни.

*3. За яких умов характер попиту на послуги готелю є нееластичним?*

а) Попит зростає меншими темпами, ніж знижується ціна.

б) Темп зниження попиту менший, ніж темп зростання ціни.

в) При зниженні ціни обсяг попиту зовсім не змінюється.

*4. Якщо будь-яка кількість послуг реалізується за однаковою ціною, то попит на цю послугу є:*

а) досконало еластичним;

б) нееластичним;

в) одинично-еластичним.

*5. Якщо ціна на послугу нееластичного попиту зросла з 0,5 до 0,8 грн, то обсяг доходу готелю:*

а) скоротиться;

б) зросте;

в) залишиться незмінним.

















