МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ им. Х.М. БЕРБЕКОВА»

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Рекомендовано Редакционно-издательским советом КБГУ
в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся
по направлению подготовки 43.04.03 Гостиничное дело

Нальчик
КБГУ
2019

УДК 338.314 (075.8)
ББК 65.05 я 73
К21

***Рецензенты*:**
кафедра философии, экономики
и социально-гуманитарных дисциплин
Воронежского государственного
педагогического университета

доктор экономических наук, профессор
Кабардино-Балкарского государственного
аграрного университета имени В.М. Кокова
Э.С. Баккуев

Авторы: **Карашева А.Г., Байсултанова Л.Б., Хуранов А.Б., Теммоева З.И., Жерукова А.Б.**

К21 Управление доходами гостиничного предприятия [Текст] : учебное пособие / А. Г. Карашева, Л. Б. Байсултанова, А. Б. Хуранов, З. И. Теммоева, А. Б. Жерукова. – Нальчик : Каб.-Балк. ун-т, 2019. – 151 с. – 50 экз.

Издание содержит теоретический материал, дидактические единицы, контрольные вопросы, а также задания, предназначенные для самостоятельной работы студентов. Приведен примерный перечень тем рефератов и эссе.

Предназначено для студентов, обучающихся по направлению подготовки «Гостиничное дело».

УДК 338.314 (075.8)
ББК 65.05 я 73

© Кабардино-Балкарский
государственный университет
им. Х.М. Бербекова, 2019

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……. 3
ТЕМА 1. Нормативно-правовое регулирование гостиничной деятельности…… 6
ТЕМА 2. Гостиничное предприятие как хозяйствующий субъект. Порядок образования и ликвидации гостиничного предприятия… 17
ТЕМА 3. Основные фонды гостиничного предприятия ……..... 31
ТЕМА 4. Оборотные средства гостиничного предприятия…… 45
ТЕМА 5. Трудовые ресурсы гостиничного предприятия……... 59
ТЕМА 6. Издержки и прибыль гостиничного предприятия……... 78
ТЕМА 7. Налогообложение деятельности гостиничного предприятия……. 103
ТЕМА 8. Планирование деятельности гостиничного предприятия 127
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ…….. 148

ВВЕДЕНИЕ

Усиление конкуренции на российском рынке гостиничных услуг, изменения в налоговом законодательстве требуют поиска новых методов управления хозяйственной деятельностью гостиничных предприятий. Обоснованность принимаемых решений, их реализация в конкретной экономической ситуации с учетом предполагаемой выгоды – важнейшее условие результативного функционирования гостиничного предприятия. Чем сложнее его деятельность, взаимосвязи с другими звеньями экономики, тем острее выявляется объективная необходимость применения научной, комплексной системы управления доходами гостиничного предприятия.

Цель изучения данной дисциплины состоит в формировании у студентов целостной системы теоретических знаний об управлении доходами гостиничного предприятия путем усвоения методологических основ и приобретения практических навыков в оценке эффективности деятельности гостиничных предприятий, необходимых в дальнейшей профессиональной работе.

Задачи дисциплины:

– ознакомление с основными понятиями курса;

– изучение путей и средств эффективного использования ресурсов предприятия с целью обеспечения прибыльного хозяйствования в условиях рыночных отношений;

– формирование и закрепление навыков самостоятельной оценки экономических явлений, уровня и динамики изменения экономических показателей с позиции рационализации хозяйственной деятельности предприятия.

Процесс обучения проходит не только в традиционной, но и в активной и интерактивной формах с использованием различных образовательных технологий для формирования у студентов профессиональных компетенций. По дисциплине предусмотрены следующие виды занятий:

– лекционные;
– семинарские и практические в традиционной форме;
– практические в активной или интерактивной форме;
– подготовка к промежуточной работе и тестированию;
– самостоятельное выполнение заданий;
– подготовка к экзамену.

По каждой теме учебного курса проводятся практические занятия, на которых решаются задачи, разбираются проблемные ситуации, принимаются управленческие решения.

В результате освоения дисциплины «Управление доходами гостиничного предприятия» обучающийся должен:

знать сущность категорий, терминологию и структуру решения социально значимых проблем, функции и методы исследований; теоретические основы современной системы управления гостиницами и другими средствами размещения; функции менеджмента;

уметь формировать и совершенствовать свои взгляды и убеждения; применять в профессиональной деятельности основные системы и функции гостиничного менеджмента;

владеть *с*истемным мышлением, методами социально-экономических исследований, приемами и методами анализа гуманитарных проблем и явлений; навыками гостиничного менеджмента, стратегии и тактики гостиничной деятельности.

ТЕМА 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ГОСТИНИЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Понятия «гостиничная деятельность», «гостиничная услуга». Система классификации гостиниц. Критерии качества гостиничных услуг. Гражданский кодекс РФ. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 N 132-ФЗ (последняя редакция от 04.06.2018 № 149-ФЗ). Приказ Минкультуры России от 03.12.2012 № 1488 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями». Типология общественного питания.

Гостиничная деятельность рассматривается как вид экономической деятельности, который включает предоставление гостиничных услуг и организацию за вознаграждение краткосрочного проживания в гостиницах и других средствах размещения; это деятельность специализированных предприятий, предлагающих на коммерческой основе собственные услуги и обеспечивающих клиентам, которые путешествуют, необходимые условия для размещения и питания; это предпринимательская деятельность гостиничных предприятий как самостоятельных хозяйствующих субъектов с целью получения прибыли.

Кроме этого гостиничную деятельность определяют и как деятельность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обладающих или наделенных в установленном порядке имущественными правами на какое-либо коллективное средство размещения по непосредственному распоряжению и управлению им, для предоставления услуг размещения и обслуживания граждан, а также иная деятельность по организации и оказанию гостиничных услуг, включая их реализацию.

Гостиничная услуга представляет собой комплекс действий услугодателя (гостиничной компании), направленный на удовлетворение потребности услугополучателя (постояльца) в комфортном временном размещении в гостинице и связанном с ним обслуживании. Гостиничная услуга обладает следующими признаками: обязательное наличие в содержании гостиничной услуги двух составляющих материальной составляющей и составляющей обслуживания; гостиничная услуга может быть оказана и потреблена только в специальном месте – в гостинице; обязательное наличие у услугодателя профессионального опыта в области гостеприимства.

Гостиничная услуга характеризуется следующими основными признаками: ограниченность во времени и пространстве; неосязае-

мость; синхронность оказания и потребления в одном месте; наличие у исполнителя специальных знаний в области гостеприимства; содержит в себе материальную и организационную составляющие.

Существуют следующие критерии качества гостиничных услуг:

а) уровень обслуживания;

б) профессионализм обслуживающего персонала гостиницы;

в) доступность предоставления гостиничных услуг;

г) безопасность предоставляемых услуг; материальное качество:

а) материально-технические требования к гостинице;

б) материально-технические требования к номеру гостиницы.

Гостиничные услуги зачастую носят комплексный характер. Так, помимо размещения, в туристской гостинице обычно оказывают еще три вида услуг: питание, обеспечение досуга (например, тренажерные залы, бассейны, вечера национальной музыки и т.п.), бытовое обслуживание (услуги химчистки, услуги парикмахерской, услуги прачечной и т.п.). Фактически предоставление каждого вида таких услуг имеет особенности правового регулирования.

В качестве объектов гостиничной деятельности выступают средства размещения, которые подразделяют на коллективные и индивидуальные. Основным элементом средств размещения является гостиница. Согласно Федеральному Закону от 30.12.2009 № 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений», гостиницы представляют собой здания (помещения) с постоянным пребыванием людей, т.е. помещения, в которых предусмотрено пребывание людей непрерывно в течение более двух часов. Согласно ст. 2 Закона о праве граждан на свободу передвижения, гостиница (санаторий, дом отдыха, пансионат, кемпинг, туристская база) является местом пребывания гражданина, т.е. где он проживает временно. Согласно Правилам предоставления гостиничных услуг, под гостиницей понимается имущественный комплекс (здание, часть здания, оборудование и иное имущество), предназначенный для предоставления услуг, а под исполнителем – организация независимо от организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, оказывающие услуги потребителям по возмездному договору.

Гостиницы принято делить по многим критериям, которые представлены в специальной литературе, в частности, в зависимости от расположения, набора предоставляемых услуг и уровня предлагаемого обслуживания, типа конструкций, вместимости, этажности, назначения, режима эксплуатации и пр.

Так, по числу постоянных спальных мест (вместимости), как следует из Системы классификации гостиниц и иных средств разме-

щения, различают: мини-отели (от 5 до 15 мест), гостиницы до 50 мест, гостиницы более 50 мест. В свою очередь, малые средства размещения (до 50 мест) подразделяют на следующие группы: малые гостиницы, малые отели (с номерным фондом от 16 до 50 номеров); мини-гостиницы, мини-отели (с номерным фондом от 5 до 15 номеров); меблированные комнаты, гостевые комнаты. Указанные классификации предопределяют различия в правовом режиме гостиниц относительно их создания и использования, а в правовом статусе гостиничных предприятий – относительно основных и дополнительных прав и обязанностей.

В частности, одним из существенных аспектов, где имеются такие различия, является обеспечение безопасности услуг средств размещения, что реализуется посредством установления специальных требований, закрепленных в соответствующем законодательстве:

– в области градостроительной деятельности, включая требования строительных норм и правил при проектировании и строительстве средств размещения, требований технической эксплуатации зданий, сооружений и оборудования гостиницы, установленных нормативными документами; в области противопожарной безопасности;

– в области санитарно-эпидемиологического благополучия человека; в области обеспечения личной безопасности постояльцев и сохранности их имущества;

– к квалификации персонала гостиницы, в том числе к наличию навыков, знаний и умений в области обеспечения безопасности средств размещения в повседневных условиях и в чрезвычайных ситуациях природного и техногенного характера.

Практически наиболее востребованной является классификация гостиниц по уровню комфорта, ассортименту и стоимости услуг, которых в разных странах сейчас существует более тридцати. Так, в этой классификации известны: система звезд (например, Россия, Австралия, Венгрия, Италия); система букв (например, Греция); система «корон»/ «ключей» (например, Соединенное королевство Великобритании и Северной Ирландии); система разрядов (например, Испания, Италия, Израиль); система баллов (например, Индия); корпорационные системы, действующие в рамках одной гостиничной корпорации (например, «Холидей Инн», «Мариотт» и др.). С 30 ноября 1989 г. действует разработанный ВТО в Мадриде документ под названием «Межрегиональная гармонизация критериев гостиничной классификации на основе классификационных стандартов, одобренных региональными комиссиями», который носит рекомендательный характер. Согласно ему, гостиница любой категории должна отвечать требованиям безопасно-

сти и гигиены, обеспечивать круглосуточный сервис, неотложную медицинскую помощь, сохранность ценностей, стирку, почтовые услуги. В то же время, поскольку всемирной универсальной классификации гостиниц по звездам или другим категориям пока нет, ВТО, Международная гостиничная ассоциация и Комитет гостиничной и ресторанной индустрии Европейского союза рекомендуют лишь введение звездной классификации мировых гостиниц по отдельным характеристикам: место расположения отеля; величина номеров, их планировка, удобство и оснащение; набор предоставляемых услуг; наличие иных помещений и залов для проведения досуга, занятий спортом и т.д.

В России в соответствии с такой классификацией предусмотрено 6 категорий: «пять звезд», «четыре звезды», «три звезды», «две звезды», «одна звезда», «мини-отель».

Нормативно-правовое регулирование гостиничной деятельности основано на положениях ч. 1 ст. 8 Конституции РФ, провозглашающей, что в РФ гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, а также закрепляющих основные права и свободы человека и гражданина, важные для этой сферы, в том числе право свободно передвигаться, выбирать место пребывания и жительства (ст. 27), право на отдых (ч. 5 ст. 37).

Общее правовое регулирование оказания гостиничных услуг представлено гл. 39 ГК РФ «Возмездное оказание услуг», хотя в перечне услуг нет указания на гостиничные услуги (п. 2 ст. 779 ГК РФ).

Следующий источник правового регулирования деятельности по оказанию гостиничных услуг – федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 № 132-ФЗ (последняя редакция от 04.06.2018 № 149-ФЗ), который закрепляет общие положения о классификации объектов туристской индустрии, среди которых гостиницы и иные средства размещения; принадлежность гостиниц и иных средств размещения к туристской индустрии; включение в туристский продукт комплекса услуг по размещению, оказываемых за общую цену по договору о реализации туристского продукта.

Важную роль в регулировании деятельности по оказанию гостиничных услуг играет Закон «О защите прав потребителей», который регламентирует взаимоотношения, возникающие между потребителем и исполнителем услуг, в том числе гостиничных; определяет права потребителей по приобретению услуг надлежащего качества, безопасных для их жизни и здоровья, на получение информации об услугах и их исполнителях, государственную и общественную защиту, а также механизм реализации этих прав.

Значительную роль в оценке качества рассматриваемых услуг играет Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», который регламентирует отношения, возникающие при разработке, принятии, применении и исполнении на добровольной основе требований к оказанию услуг.

Одним из основных источников правового регулирования деятельности по оказанию гостиничных услуг являются Правила предоставления гостиничных услуг. В них содержатся определения понятий гостиницы как имущественного комплекса и исполнителя, которым выступает гостиничное предприятие; виды информации об услугах и порядок ее доведения до потребителя; порядок оформления проживания в гостинице и оплаты услуг; порядок предоставления услуг; ответственность исполнителя и потребителя за предоставление услуг.

Важным документом является и Приказ Минкультуры России от 03.12.2012 № 1488 «Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями», которым закреплена Система классификации гостиниц и иных средств размещения, устанавливающая организационную структуру и порядок проведения работ по оценке соответствия и присвоению гостиницам и иным средствам размещения категорий.

ГОСТ Р 51185–2008 «Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования» дает определения таким понятиям, как «средство размещения», «номер» и т.п., а также устанавливает виды средств размещения и номеров в средствах размещения, а также содержит ряд общих требований, которые носят рекомендательный характер.

Кроме этого национальный стандарт ГОСТ Р 54606–2011 «Услуги малых средств размещения. Общие положения» закрепляет понятие и виды малых средств размещения, общие требования к таким средствам, порядок их классификации, требования к услугам в этих средствах размещения, требования безопасности и охраны окружающей среды.

Еще одним документом, который может быть использован субъектами гостиничной деятельности, являются Международные гостиничные правила (одобрены Советом Международной гостиничной ассоциации 2 ноября 1981 г. Катманду, Непал), целью которых является кодификация общепринятой международной торговой практики, регулирующей вопросы договора на размещение в гостинице для информирования гостя и владельца гостиницы об их взаимных правах и обязанностях. Такие правила являются дополнением к положениям,

предусмотренным в национальных законодательствах о договорных отношениях, и применяются они, когда такое законодательство не включает специфичных положений, касающихся договора на размещение в гостинице.

К документам, которыми регулируются отдельные вопросы деятельности по оказанию гостиничных услуг, относятся нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации по отдельным вопросам такой деятельности.

Так, например, это акты, посвященные вопросам обеспечения безопасности в гостиницах. Примером в этой области является и Распоряжение Правительства Москвы от 20.07.2007 № 1529-РП «О Концепции по повышению безопасности и антитеррористической защищенности гостиничных предприятий города Москвы» (вместе с «Требованиями по безопасности и антитеррористической защищенности к гостиничным предприятиям города Москвы»), а также Распоряжение Правительства Москвы от 15.11.2006 № 2335-РП «Об усилении мер безопасности на гостиничных предприятиях города Москвы» (вместе с «Инструкцией по разработке паспорта антитеррористической защищенности и техногенной безопасности предприятиями гостиничного комплекса города Москвы»).

Осуществление гостиничной деятельности непосредственно связано с оказанием услуг по общественному питанию. Услуги общественного питания в гостиницах – одна из основных составляющих в формировании основного продукта гостеприимства – туристского продукта.

При этом различают: размещение без питания – размещение в гостинице, в стоимость которого не входит питание (RO); размещение и завтрак – размещение в гостинице, в стоимость которого входит только завтрак (RB, BB); размещение с полным пансионом – размещение в гостинице, в стоимость которого входит трехразовое питание или питание в любое время по желанию туриста (AL, ALL Incl); размещение с полупансионом – размещение в гостинице, в стоимость которого входит двухразовое питание (по выбору): завтрак и обед или завтрак и ужин (RD).

Услуга общественного питания – результат деятельности субъектов общественного питания (предприятий и индивидуальных предпринимателей), представляющий собой совокупность действий (операций), выполняемых таким субъектом при непосредственном контакте с потребителем по удовлетворению потребностей потребителя в питании и проведении досуга в соответствии с установленными требованиями относительно условий оказания такой услуги, ее качества и безопасности. При этом условия оказания и требования к такой услуге,

установленные для предприятий общественного питания, распространяются и на индивидуальных предпринимателей. Непосредственно услуга питания потребителю представляет собой услугу по изготовлению кулинарной продукции и созданию условий для ее реализации и потребления в соответствии с классом и типом предприятия.

Предприятия общественного питания в зависимости от характера их деятельности подразделяются на (классы):

– предприятия, организующие производство продукции общественного питания (заготовочные фабрики, цеха по производству полуфабрикатов и кулинарных изделий, специализированные кулинарные цеха, предприятия (цеха) бортового питания и др.) с возможностью доставки потребителям;

– предприятия, организующие производство, реализацию продукции общественного питания и обслуживание потребителей с потреблением на месте и на вынос (вывоз) с возможностью доставки;

– рестораны, кафе, бары, закусочные, столовые, предприятия быстрого обслуживания, кофейни);

– предприятия, организующие реализацию продукции общественного питания (с возможным потреблением на месте) (магазины кулинарии, буфеты, кафетерии, предприятия мелкорозничной торговой сети);

– предприятия выездного обслуживания;

– предприятия, организующие доставку и обслуживание потребителей в номерах гостиниц и других средствах размещения.

При этом выделяются следующие типы предприятий общественного питания: ресторан, бар, кафе, столовая, закусочная, предприятие быстрого обслуживания, буфет, кафетерий, кофейня, магазин кулинарии.

Такие предприятия также различаются:

а) по режиму имущества: на праве собственности либо на праве аренды;

б) по месту расположения: в составе туристского гостиничного комплекса (ТГК), в составе гостиниц, в составе других средств размещения, автономные;

в) по способу обслуживания: обслуживаемые официантами, самообслуживания, смешанного обслуживания;

г) по классности: «люкс», «высший», «первый»;

д) по ассортименту, предлагающие: блюда широкого выбора, комплексные блюда, блюда национальной кухни, экзотические блюда;

е) по режиму обслуживания, обеспечивающие: завтрак, полупансион, полный пансион, шведский стол (буфет), специальное питание, детское питание.

Конкретная характеристика каждого типа предприятия общественного питания, которая влияет на содержание его правового статуса, представлена в ГОСТ Р 50762–2007. Например, кафетерий – это предприятие общественного питания, оборудованное буфетной или барной стойкой, реализующее с потреблением на месте горячие напитки (кофе, чай), прохладительные напитки, ограниченный ассортимент продукции общественного питания из полуфабрикатов высокой степени готовности, в том числе бутерброды, мучные, булочные и кондитерские изделия, горячие блюда несложного изготовления и покупные товары, в котором потребление продукции общественного питания осуществляется, как правило, стоя.

В зависимости от типа предприятия различается содержание услуги питания и соответственно – требования, которые обязаны обеспечить предприятия общественного питания. Так, услуга питания ресторана – это услуга по изготовлению, реализации и организации потребления в широком ассортименте блюд и изделий сложного изготовления всех основных групп из различных видов сырья, покупных товаров и винно-водочных изделий, оказываемая квалифицированным производственным и обслуживающим персоналом в условиях повышенного комфорта и уровня материально-технического оснащения в сочетании с организацией досуга; услуга питания кафе – это услуга по изготовлению и реализации кулинарной продукции и покупных товаров в ограниченном ассортименте по сравнению с предприятиями других типов и в основном несложного изготовления, а также по созданию условий для их потребления на предприятии.

Перечень услуг общественного питания, общие требования к услугам, методы оценки качества таких услуг, оказываемых предприятиями общественного питания юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, установлены ГОСТ Р 50764-2009 «Услуги общественного питания. Общие требования».

Организация оказания услуг общественного питания в туристской индустрии может осуществляться как путем создания структурных (обособленных либо необособленных) подразделений гостиничных предприятий, так и путем привлечения на договорных началах специализированных предприятий общественного питания.

При этом вопросы о типах таких субъектов, их количестве, содержании их услуг и др. решаются с учетом категории заведения размещения. Например, в однозвездочных гостиницах и иных средствах размещения (кроме категории «мини-отель») питание гостей не обязательно, в двух-, трехзвездочных – должен функционировать ресторан или предприятие питания другого типа, в четырех и пятизвездочных

гостиницах должны быть: ресторан с несколькими залами и банкетным залом, ночной клуб (бар), кафе (бар).

Правовое регулирование по оказанию услуг общественного питания в туристской индустрии, кроме указанных общих положений Конституции РФ, ГК РФ, Закона «О защите прав потребителей» относительно услуг в целом, базируется на следующих основных источниках – федеральных законах:

– от 02.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;

– от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции»;

– от 30.03.1999 № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения»;

– от 07.03.2005 № 11-ФЗ «Об ограничениях розничной торговли и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе».

Так, например, требования к качеству и безопасности пищевых продуктов, используемых для оказания услуг общественного питания, устанавливаются указанным законом о качестве и безопасности пищевых продуктов, а также принятыми в соответствии с ним Федеральными законами и иными правовыми актами.

К нормативной документации, регулирующей работу организаций общественного питания, отнесены (кроме государственных) отраслевые стандарты и стандарты предприятий (СТП), а также Сборники рецептур блюд и кулинарных изделий для предприятий общественного питания, которые являются технологическими нормативами.

Контрольные вопросы и задания

1. Раскройте понятия «гостиничная деятельность», «гостиничная услуга».
2. Какие нормативно-правовые акты регламентируют деятельность гостиничных предприятий в РФ?
3. Каковы критерии классификации средств размещения?
4. Какие бывают типы предприятий общественного питания?

ТЕСТЫ

1. Правовое регулирование деятельности гостиничных предприятий осуществляется:

а) на федеральном уровне

б) на региональном уровне

в) на федеральном, региональном и местном уровнях

2. Коллективные средства размещения:

а) дома отдыха

б) спортивные базы

в) комнаты в квартирах

г) дома

д) коттеджи

е) квартира

3. Индивидуальные средства размещения:

а) мотели

б) пансионаты

в) конгресс-центры

г) лагеря труда и отдыха

д) круизные суда

е) квартира

4. В административную службу входит:

а) отдел бронирования

б) телефонная служба

в) поэтажная служба

г) главный инженер

д) секретариат

е) отдел кадров

5. К гостиницам и аналогичным средствам размещения по стандартной российской классификации средств размещения относятся:

а) санатории

б) пансионаты

в) мотели

г) общежития

д) базы отдыха

е) наземный и водный транспорт, переоборудованный под средства размещения

6. К гостиницам и аналогичным средствам размещения относятся:

а) санатории

б) пансионаты

в) мотели

г) общежития

д) базы отдыха

е) наземный и водный транспорт, переоборудованный под средства размещения

7. Индивидуальные средства размещения:

а) мотели

б) пансионаты

в) конгресс-центры

г) лагеря труда и отдыха

д) круизные суда

е) квартиры

8. Классификация услуг гостиниц системы «Корон» распространена в:

а) **Греции**

б) Великобритании

в) США

г) Италии и Израиле

д) Франции, России, Австрии, Бельгии

е) Китае

9. Звездная система классификации гостиниц распространена в следующих странах:

а) Греция

б) Великобритания

в) США

г) Италия

д) Франция

е) Бельгия

10. Какая категория гостиниц преобладает на рынке гостиничных услуг в России:

а) 1*

б) 2*

в) 3*

г) 4*

д) 5*

е) мини-отели

ТЕМА 2. ГОСТИНИЧНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ХОЗЯЙСТВУЮЩИЙ СУБЪЕКТ. ПОРЯДОК ОБРАЗОВАНИЯ И ЛИКВИДАЦИИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предпринимательство и гостиничный бизнес: основные понятия. Государственная регистрация гостиничного предприятия. Порядок представления документов и сроки регистрации. Постановка гостиничного предприятия на учет в налоговых и во внебюджетных органах. Открытие банковских счетов и ведение банковских операций. Ликвидация гостиничного предприятия.

Предпринимательство – одно из основных свойств людей, которое может быть развито в каждом человеке в той или иной мере. Главными факторами развития предпринимательских наклонностей человека являются среда и общество. Наличие определенных признаков и содержательности предпринимательства предопределяет его как интернациональное явление.

Степень взаимодействия предпринимательских структур и государства отражается на усилении или уменьшении регулирующей функции государства. Государство выполняет свои социальные функции по отношению к населению страны, оно заботится о создании условий для поддержания жизненного уровня людей в то время, когда бизнес нацелен на получение прибыли. Конституция Российской Федерации (Конституция РФ) в ст. 34 и законы страны закрепляют за человеком право на предпринимательскую деятельность. В части 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) определено, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Субъекты предпринимательства классифицируются по различным критериям:

– в зависимости от регистрации в качестве юридического лица – зарегистрированные в качестве юридических лиц (коммерческие и некоммерческие организации, а также финансово-промышленные группы, состоящие из совокупности юридических лиц) и не имеющие статуса юридического лица (граждане – индивидуальные предприниматели);

– по признаку происхождения собственности предприятия (организации) делятся на публичные и частные;

– по признаку происхождения капитала – национальные, иностранные и совместные;

– по экономическим показателям – малые, средние и крупные;

– в зависимости от направления основной деятельности – действующие в сферах промышленности, транспорта, строительства, сельского хозяйства, торговли, услуг.

Статья 2 ГК РФ закрепляет важное обстоятельство: предпринимательская деятельность осуществляется лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке. Таким образом, субъекты предпринимательской деятельности подлежат обязательной государственной регистрации. Правовое регулирование государственной регистрации субъектов предпринимательства осуществляется в настоящее время Федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в Российской Федерации» (далее – Закон № 129-ФЗ).

Предпринимательская деятельность осуществляется в Российской Федерации в организационно-правовых формах предприятий, определенных ГК РФ. Выбор той или иной формы зависит от размеров первоначального капитала, масштабов предполагаемой деятельности, возможности установления партнерских отношений с другими предприятиями и других обстоятельств.

Согласно статье 48 ГК РФ, юридическое лицо — организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридическое лицо должно быть зарегистрировано в едином государственном реестре юридических лиц в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных ГК РФ.

При создании гостиничного предприятия необходимо выбрать организационно-правовую форму. Этот выбор окажет непосредственное влияние на многие стороны будущей деятельности (порядок организации бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности, способы ее взаимодействия с другими организациями и государственными органами, степень государственного контроля), а также предопределит последствия возможных организационно-структурных изменений предприятия (смена учредителей, директора, преобразование или ликвидация и т.п.).

С юридической точки зрения, гостиничное предприятие может существовать в одной из организационно-правовых форм, предусмотренных для коммерческих организаций в Гражданском кодексе РФ. В России в последние годы наиболее распространенными формами коммерческих организаций является общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество открытого и закрытого типов (ОАО, ЗАО).

По сравнению с акционерным обществом, ООО – более простая форма предпринимательской деятельности, удобная для функционирования гостиничного бизнеса. Участники ООО вправе самостоятельно предусмотреть в учредительных документах большинство положений, касающихся управления предприятием, формирования органов управления, распределения прибылью. ООО не обязано публиковать свою финансовую отчетность. Тем самым необходимость взаимодействия с государственными органами у ООО значительно меньше, чем у акционеров обществ.

Порядок создания гостиничного предприятия начинается с его государственной регистрации, постановки на учет в налоговых органах и внебюджетных фондах.

Порядок государственной регистрации субъектов предпринимательства определен Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Федеральным законом от 08.08.01 г. № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».

Государственной регистрации, как отмечалось выше, предшествует оплата уставного капитала. Для этих целей участникам ООО открывается временный расчетный счет. Для открытия такого счета в учреждение банка представляются:

– при регистрации ООО – устав и учредительный договор (или протокол о создании организации);

– при регистрации акционерного общества – копия договора учредителей, определяющего порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию акционерного общества.

Представив в банк указанные документы, организация должна внести 50 % уставного капитала. После этого будущей фирме открывается временный счет. Документом, подтверждающим перечисление денег через банк, является платежное поручение. Если деньги вносятся учредителем в кассу банка, то плательщику выдается корешок приходного кассового ордера.

Затем банк выдает учредителям справку об оплате части уставного капитала, которую организация представляет в налоговую инспекцию, осуществляющую государственную регистрацию.

С 1 января 2004 г. с целью упрощения процедуры создания предприятий реализуется принцип «одного окна»: хозяйствующие субъекты обращаются непосредственно в регистрирующий орган (налоговую инспекцию) и получают сразу свидетельство о регистрации юридического лица (предпринимателя) и свидетельство о постановке

на учет. Со всеми ведомствами (Пенсионный фонд РФ, Госкомстат России, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования), участвующими в государственной регистрации, МНС России заключены соглашения, согласно которым МНС России передает им сведения о всех вновь зарегистрированных юридических лицах и индивидуальных предпринимателях.

Правопреемницей МНС РФ в соответствии с Указом Президента РФ от 09.03.04 г. № 314 стала Федеральная налоговая служба (ФНС), к которой теперь перешли «регистрационные» полномочия МНС.

Таким образом, в настоящее время государственная регистрация осуществляется ФНС РФ (регистрирующим органом). За государственную регистрацию уплачивается государственная пошлина.

При государственной регистрации юридического лица в регистрирующий орган (налоговую инспекцию) представляются:

а) заявление о государственной регистрации. В заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы, что сведения, содержащиеся в этих учредительных документах, достоверны, что при создании юридического лица соблюден установленный порядок учреждения, в том числе оплаты уставного капитала (уставного фонда, складочного капитала, паевых взносов) на момент государственной регистрации;

б) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;

в) учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально заверенные копии).

Учредительными документами ООО являются учредительный договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав; учредительным документом акционерного общества – его устав, утвержденный учредителями. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным документом является только устав.

Есть и еще одна госпошлина, которая с 2005 г. уплачивается при создании предприятия. Она касается гостиничных предприятий, решивших в названии фирмы использовать слова «Россия», «Российская Федерация» или словосочетания, образованные на их основе. Размер госпошлины – 10 тыс. руб.;

г) выписка из реестра иностранных юридических лиц, если учредители – иностранные компании;

д) документ об уплате государственной пошлины. Размер госпошлины за открытие ООО в 2018 году составляет 4 000 руб.

Для регистрации индивидуального предпринимателя представляются:

– заявление;

– документ, подтверждающий оплату госпошлины (800 руб.);

– паспорт (подлинник или нотариально заверенная копия);

– вид на жительство, если предприниматель – иностранец.

Таким образом, открыть бизнес путем создания ПБОЮЛ – проще и дешевле: для этого не требуется наличия юридического адреса и специального названия.

Вместе с тем эта форма малого бизнеса имеет и ряд недостатков. Во-первых, согласно ст. 24 ГК РФ частный предприниматель отвечает по своим долгам всем принадлежащим ему имуществом (причем ответственность с него не снимается после прекращения деятельности). Ответственность участника ООО ограничена лишь размером уставного капитала (ст. 87 ГК РФ). Во-вторых, лишь юридическое лицо в силу различных внешних обстоятельств вправе менять свою организационно-правовую форму, осуществлять реорганизацию в форме слияния, присоединения, разделения, выделения. ПБОЮЛ, не обладая такими возможностями, может лишь прекратить свою деятельность.

Все документы, представленные в регистрирующий орган, содержатся в регистрационном деле юридического лица или индивидуального предпринимателя. Эти регистрационные дела являются соответственно частью Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП).

Постановка гостиничного предприятия на учет в налоговых органах как субьекта малого предпринимательства

В настоящее время постановка организации на учет в налоговом органе по месту нахождения, в соответствии с п. 3 ст. 84 НК РФ, осуществляется на основании сведений ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр) налогоплательщиков в порядке, установленном Правительством РФ.

Налоговый орган должен осуществить постановку на налоговый учет юридического лица с присвоением идентификационного номера налогоплательщика (ИНН), а также кода причины постановки на учет (КПП).

ИНН представляет собой:

– для организации – десятизначный цифровой код:

– для физического лица – двенадцатизначный цифровой код. Присвоенный организации или физическому лицу ИНН не может быть повторно присвоен другой организации или другому физическому лицу.

ИНН используется налоговым органом в качестве номера учетного дела организации и физического лица. Субъект гостиничного предпринимательства указывает свой ИНН в подаваемых в налоговый орган декларации, отчете, заявлении или ином документе, а также в иных случаях, предусмотренных законодательством. Сведения об ИНН не относятся к налоговой тайне.

После регистрации субъекта гостиничного предпринимательства в налоговом органе он подлежит постановке на учет в следующих внебюджетных фондах:

– в Фонде социального страхования – Федеральным законом от 24.07.98 г. № 125-ФЗ (ред. от 01.12.2014 г. с изменениями 30.09.2015 г.) «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний»;

– в Фонде обязательного медицинского страхования РФ – Федеральным законом от 29.1.2010 г. № 326 (ред. от 01.12.2014 г., с изменениями и доп. Вступил в силу с 01.01.2015 г.) «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»;

– в Пенсионном фонде РФ – Федеральным законом от 15.12.01 г. № 167-ФЗ (ред. от 13.07.2015 г.) «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».

Регистрация производится в территориальных органах фонда в пятидневный срок с момента представления ему налоговой инспекцией сведений, содержащихся соответственно в ЕГРЮЛ (Единый государственный реестр) и ЕГРИП.

В последующем субъекты гостиничного предпринимательства обязаны:

– своевременно и в полном объеме уплачивать страховые взносы в бюджет Пенсионного фонда РФ и вести связанный с этим учет;

– представлять в территориальные органы страховщика документы, необходимые для ведения индивидуального (персонифицированного) учета, а также для назначения (перерасчета) и выплаты обязательного страхового обеспечения.

Открытие банковских счетов и ведение банковских операций

Банковская операция «открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц» во многом совпадает со сделкой банковского счета (гл. 44 ГК РФ). В соответствии со ст. 845 ГК РФ по договору банковского счета банк обязуется принимать и зачислять поступающие на счет, открытый клиенту (владельцу счета), денежные средства; выполнять распоряжения клиента о перечислении и выдаче соответствующих сумм со счета и проведении других операций по счету.

К банковским правилам, связанным с открытием и ведением счетов, в частности, относятся:

– Инструкция Банка России от 14 сентября 2006 г. № 28-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам)»;

– Положение Банка России от 1 апреля 2003 г. № 222-П «О порядке осуществления безналичных расчетов физическими лицами в Российской Федерации» (в части установления особенностей удостоверения прав поверенных физических лиц-владельцев счета и др.);

– Правила по открытию и ведению банковских счетов, установленные в Федеральном законе 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и принятых в соответствии с ним нормативных актах Банка России.

В соответствии с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (ст. 7), кредитная организация, открывающая и ведущая счет клиента, обязана:

1) осуществить идентификацию клиента;

2) предпринимать обоснованные и доступные в сложившихся обстоятельствах меры по установлению и идентификации выгодоприобретателей;

3) систематически обновлять информацию о клиентах, выгодоприобретателях.

В отличие от норм ГК РФ, Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» установил ряд ограничений для кредитных организаций, связанных с открытием счетов, а также полномочий, позволяющих им ограничивать права клиентов.

Так, кредитным организациям запрещается:

– открывать счета (вклады) на анонимных владельцев, т. е. без предоставления открывающим счет (вклад) физическим или юридическим лицом документов, необходимых для его идентификации;

– открывать счета (вклады) физическим лицам без личного присутствия лица, открывающего счет (вклад), либо его представителя;

– устанавливать и поддерживать отношения с банками-нерезидентами, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления.

Кроме того, кредитные организации обязаны принимать меры, направленные на предотвращение установления отношений с банками-нерезидентами, в отношении которых имеется информация, что их счета используются банками, не имеющими на территориях государств, в которых они зарегистрированы, постоянно действующих органов управления.

Одновременно кредитные организации вправе отказаться от заключения договора банковского счета (вклада) с физическим или юридическим лицом в случаях:

– отсутствия по своему местонахождению юридического лица, его постоянно действующего органа управления, иного органа или лица, которые имеют право действовать от имени юридического лица без доверенности;

– непредставления физическим или юридическим лицом необходимых документов либо представления недостоверных документов;

– наличия в отношении физического или юридического лица сведений об участии в террористической деятельности.

Открытие банковского счета для ИП

Индивидуальному предпринимателю может понадобиться банковский счет, если он планирует принимать платежи от других ИП или юридических лиц, а также самостоятельно выплачивать средства с использованием безналичного счета. Нужно учесть, что существуют ограничения по сумме в случае наличного расчета между юридическим и физическим лицом, поэтому лучше завести счет.

Для этого необходимо подготовить такие документы:

1) свидетельство об учете в налоговой с нотариальным заверением (ИНН);

2) свидетельство о Госрегистрации индивидуального предпринимателя, нотариально заверенное;

3) копия выписки из ЕГРИП (сделана не более месяца назад); если выписка устарела, следует обратиться в ту же ИФНС, где проводилась регистрация, и забрать новую через неделю;

4) копия паспорта (страница с пропиской и основной разворот).

В случае необходимости, предоставляются все необходимые лицензии. Дополнительно может понадобиться заполнение заявления и договор с выбранным банком. В районную налоговую службу следует подать сообщение об открытии счета не позже 5 дней после его открытия. Пенсионный фонд также ставят в известность в течение недели после открытия.

Открытие банковского счета ООО

Для юридического лица не существует специального списка требуемых документов, поэтому в различных банках могут быть разные условия. В большинстве случаев документы подаются те же, что и при открытии счета для частного лица, а если у клиента уже имеется счет в данном банке, то достаточно предоставить справку с налоговой. Но, к сожалению, в инструкциях Государственного банка нет четких указа-

ний для действий в подобных случаях. Банковский договор можно заключить с заместителем юридического лица на подставе доверенности.

В банках в обязательном порядке разработана программа для идентификации клиентов. Она включает в себя: алгоритм идентификации клиентов, установление и идентификацию выгодоприобретателей, в частности алгоритм оценки риска совершения клиентом преступных действий, связанных с отмыванием доходов или финансированием терроризма, а также основание оценки такого риска. Программа должна собирать и фиксировать сведения о клиенте и роде его деятельности, осуществленных им операциях и постоянно обновлять информацию для базы данных. При изменениях в составе юридического лица (слияние организаций, разделение, смена учредителей и т.д.) необходимо подготовить новый пакет документов, обновить устав и подать эту информацию в банк. Некоторые банки позволяют использовать систему паролей и цифровые подписи для подтверждения личности.

В случае успешной подачи заявления и пакета документов клиент вступает в стадию переговорных отношений с банком с целью заключить договор об открытии счета в данном банке. В случае непредоставления нужных документов, при ложной информации или при осуществлении грубых ошибок юридическому лицу могут отказать в открытии счета.

Ликвидация гостиничного предприятия

Для ликвидации гостиничного предприятия, созданного в форме ООО, в налоговую инспекцию необходимо представить:

1) уведомление о принятии решения о ликвидации юридического лица;

2) протокол собрания участников, принявших решение о ликвидации (или решение суда о ликвидации);

3) решение участников о назначении ликвидационной комиссии и ее председателя;

4) уведомление о формировании ликвидационной комиссии. Затем в печати публикуется объявление о закрытии общества.

По истечении двух месяцев – срока предъявления претензий кредиторами – комиссия составляет и утверждает ликвидационный баланс, который направляется в налоговую инспекцию на утверждение.

После утверждения ликвидационного баланса комиссия направляет в налоговую инспекцию:

– квитанцию об оплате госпошлины (4000 руб.);

– заявление о регистрации в связи с ликвидацией гостиничного предприятия;

– окончательный ликвидационный баланс (если предприятие ликвидируется добровольно) или определение арбитражного суда о завершении конкурсного производства (если предприятие признано банкротом).

Снятие с учета организации и исключение сведений из ЕГРН осуществляется на основании выписки из ЕГРЮЛ, содержащей сведения о ликвидации организации, не позднее рабочего дня, следующего за днем внесения записи в ЕГРЮЛ.

Налоговый орган, снявший организацию с учета, направляет сведения об этом и выписку из ЕГРЮЛ в налоговые органы, в которых малое предприятие состоит на учете. На основании полученной информации налоговые органы снимают организацию с учета и исключают сведения из ЕГРН.

Датой снятия организации с учета и исключения сведений из ЕГРН является дата внесения в ЕГРЮЛ записи о ликвидации юридического лица.

Индивидуальному предпринимателю закрыть свое дело намного проще. ПБОЮЛ может получить свидетельство о закрытии через пять дней после того, как подаст в налоговую инспекцию заявление по установленной форме и квитанцию об оплате госпошлины.

Согласно пояснениям ОКВЭД, класс 55 «Деятельность гостиниц и ресторанов» включает в себя предоставление мест для проживания и (или) обеспечение готовой кулинарной продукцией и напитками для потребления на месте. Предоставление услуг для проживания может совмещаться с питанием, так как эти два вида деятельности часто объединены в деятельности одного предприятия. Может иметь место объединение видов деятельности: например, деятельность ресторана, являясь самостоятельным видом деятельности, может быть также включена в деятельность по обеспечению проживания. К предприятиям, предоставляющим жилье или места для временного проживания туристам, путешествующим с деловыми целями, относятся различные виды предприятий. Так, некоторые предприятия предоставляют только места для проживания, в то время как другие наряду с обеспечением проживания предоставляют питание и условия для отдыха и развлечений.

Средства размещения могут осуществлять и другие виды деятельности. Вид экономической деятельности признается основным видом экономической деятельности при условии, что доля доходов от реализации продукции и оказанных услуг по данному виду деятельности составляет не менее 70 % в общем объеме доходов.

Результат деятельности гостиниц – услуги, классифицируемые в ОКВЭД. Так, услуги гостиниц (код 55.1) включают в себя предоставление мест для временного проживания и сопутствующие услуги, оказываемые гостиницами, мотелями, загородными гостиницами и другими местами для временного проживания.

Сопутствующие услуги – услуги, включенные в стоимость оплаты за проживание, такие как предоставление завтрака, уборка комнат, почтовые услуги, услуги коридорного или посыльного. Обычно гостиницами предоставляется более широкий набор оказываемых услуг, чем мотелями, загородными гостиницами и другими местами для временного проживания. Они могут предоставлять места для стоянки автомобилей, обеспечивать питанием и напитками, предоставлять развлечения, условия для пользования плавательными бассейнами, условия для проведения банкетов, встреч, конференций. Курортными гостиницами обеспечивается более широкий выбор услуг для отдыха и развлечений. Предоставление подобных услуг классифицируются в этой группировке при условии, что оплата за них является составной частью оплаты за проживание в гостинице. Если эти услуги оплачиваются отдельно, то они классифицируются в соответствующих группировках (55.3, 92.61.10.150).

Эта группировка не включает сдачу внаем жилых зданий и помещений для долгосрочного проживания, услуги по приготовлению и реализации кулинарной продукции (55.30.1), услуги по реализации напитков (55.40.10), услуги по краткосрочной или долгосрочной аренде (рейтингу или лизингу) жилого недвижимого имущества (70.20.11).

Код ОКВЭД 55.2 «Деятельность прочих мест для временного проживания» включает в себя услуги:

– молодежных туристских лагерей и горных туристских баз (код 55.21), которые отличаются от полного гостиничного обслуживания предоставлением ограниченного набора оказываемых услуг;

– кемпингов (код 55.22) – предоставление мест для временного проживания в постройках на территории кемпинга, на площадках для кемпинга, предоставление стоянок для жилых автофургонов и прицепов. Эта группировка не включает в себя услуги по долгосрочной аренде стоянок для жилых передвижных домов (70.20.11) и услуги по аренде жилых автофургонов и автоприцепов, используемых вне стоянок (71.21.14);

– прочих мест для проживания (код 55.23), а именно:

• детских лагерей на время каникул (55.23.1) – сюда включаются все виды прочих услуг, связанные с обеспечением проживания. Эта группировка не включает в себя услуги детских санаториев, санаторно-оздоровительных лагерей круглогодичного действия (85.11.16.214);

• пансионатов, домов отдыха и т.п. (55.23.2) – включаются услуги по предоставлению мест для временного проживания и сопутствующие услуги, оказываемые взрослым и семьям базами (центрами) отдыха, пансионатами без лечения, домами отдыха и все прочие услуги, оказываемые подобными объектами и связанные с обеспечением проживания. Эта группировка не включает в себя услуги санаторно-курортных учреждений, связанные с проведением лечения (85.11.16.210);

• сдача внаем для временного проживания меблированных комнат (55.23.3) – включаются услуги по предоставлению мест для временного проживания в меблированных комнатах, меблированных комнатах с пансионом, в коттеджах, в частных квартирах и домах, сельских домах и т.п. и предоставление сопутствующих услуг. Большинство этих объектов обеспечивают только проживание, однако могут быть включены услуги по обеспечению питанием. Эта группировка не включает в себя услуги по предоставлению мест для временного проживания в гостинице (55.10.10) и услуги по сдаче внаем для долгосрочного проживания меблированных комнат (70.20.11);

• предоставление мест для временного проживания в железнодорожных спальных вагонах и прочих транспортных средствах (55.23.4);

– прочих мест для временного проживания, не включенных в другие группировки, предоставление мест для временного проживания на квартирах, в сельских домах, домах для приезжих и т.п.; в общежитиях для студентов, школах-интернатах, в общежитиях для сезонных рабочих и т.п. (55.23.5). Эта группировка не включает в себя сдачу внаем жилых зданий и помещений для долгосрочного проживания (код 70.20.1).

Контрольные вопросы и задания

1. Что означает понятие «предпринимательская деятельность»?
2. Каковы основные организационно-правовые формы предприятий?
3. Каковы основные процедуры по регистрации юридического лица?
4. Какие услуги предоставляются в гостиницах, согласно ОКВЭД?

ТЕСТЫ

1. К субъектам малого бизнеса, внесенным в единый государственный реестр юридических лиц и в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, относятся:

а) муниципальные унитарные предприятия

б) государственные предприятия

в) **физические лица**

г) коммерческие организации и крестьянские (фермерские) хозяйства

2. Средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого предпринимательства:

а) от 100 одного до 250 человек включительно

б) **до 100 человек включительно**

в) от 150 до 200 человек включительно

г) от 102 до 150 человек включительно

3. Основные сферы деятельности, в которых создаются малые предприятия в РФ:

а) торговля и посредничество

б) сфера услуг и торговля

в) посредничество и сфера услуг

г) **сфера услуг, посредничество, торговля**

4. Главной задачей потенциала малого предприятия является:

а) воспроизводство

б) грамотное управление ресурсами

в) грамотное управление кадрами

г) эффективность деятельности

5. Малые предприятия могут быть созданы и участвовать в хозяйственном обороте в форме:

а) только хозяйственного общества

б) хозяйственного общества и товарищества

в) хозяйственного общества, товарищества, потребительского кооператива, ПБОЮЛ

г) только ПБОЮЛ

6. Малое предприятие считается созданным с момента:

а) подачи заявления на регистрацию

б) разработки учредительного договора

в) государственной регистрации

г) утверждения учетной политики

7. Регистрация коммерческих организаций осуществляется:

а) ИФНС РФ

б) Пенсионным фондом РФ

в) местным органом исполнительной власти

8. Государственная регистрация – это:

а) специальный акт государственного органа, фиксирующий законность создания предприятия и предоставляющий ему право заниматься предпринимательской деятельностью

б) процесс, в результате которого организуется предприятие, с присвоением ему статуса налогоплательщика

в) документ, позволяющий малым предприятия действовать в рамках налогового законодательства

г) документ, позволяющий малым предприятиям осуществлять предпринимательскую деятельность

ТЕМА 3. ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Основные фонды гостиничного предприятия: структура и классификация. Учет стоимости основных средств гостиничного предприятия. Показатели состояния и использования основных средств гостиничного предприятия. Способы оценки основных средств. Амортизация основных средств гостиничного предприятия. Способы начисления амортизации.

В экономической теории и практической деятельности предприятий используются понятия «основной капитал», «основные фонды» и «основные средства».

Основной капитал – денежная оценка основных фондов как материальных ценностей, имеющих длительный период функционирования. Основные фонды переносят свою стоимость на производимый продукт по частям.

Основными фондами являются произведенные активы, используемые неоднократно или постоянно в течение длительного периода (не менее одного года) для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг. В соответствии с действующей классификацией в состав основных фондов входят объекты производственного и непроизводственного назначения. К первым относятся основные фонды промышленного, строительного, сельскохозяйственного назначения, автомобильного транспорта, связи, торговли и прочих видов деятельности материального производства. Непроизводственные основные фонды предназначены для обслуживания нужд жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, просвещения, культуры.

По натурально-вещественному признаку основные фонды подразделяются на здания, сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, инструмент, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий скот, многолетние насаждения и др.

По степени участия в производственном процессе основные фонды бывают активные и пассивные. Активная часть (машины, оборудование) непосредственно влияет на производство, количество и качество продукции, работ (услуг). Пассивные элементы (здания, сооружения) создают необходимые условия для производственного процесса.

Основные производственные фонды предприятий совершают хозяйственный кругооборот, который состоит из следующих стадий:

– износ основных фондов;

– амортизация;

– накопление средств для полного восстановления основных фондов;

– их замена путем осуществления капитальных вложений.

Любые объекты основных фондов подвержены физическому и моральному износу, т.е. под влиянием физических сил, технических и экономических факторов они постепенно утрачивают свои свойства, приходят в негодность и не могут далее выполнять свои функции.

Физический износ частично восстанавливается путем ремонта, реконструкции и модернизации основных фондов. Моральный износ проявляется в том, что устаревшие основные фонды по своей конструкции, производительности, экономичности, качеству выпускаемой продукции отстают от новейших образцов. Поэтому периодически возникает необходимость замены основных фондов, особенно их активной части. В современной экономике главным фактором, определяющим необходимость замены основных фондов, является их моральный износ.

Материальные основные фонды (основные средства) – это часть имущества предприятия, используемая в качестве средств труда при производстве товаров или управлении деятельностью фирмы в течение длительного периода времени и переносящая свою стоимость на готовый продукт (работы, услуги) по частям, по мере их износа, т.е. в виде амортизационных отчислений.

Основные средства являются составной частью материально-технической базы. Понятие «материально-техническая база» шире понятия «основные средства». Кроме собственных основных средств материально-техническая база включает в себя часть основных средств, принадлежащих другим хозяйствующим субъектам и гражданам, которые предоставили их в аренду гостиничному предприятию.

Основные средства играют ключевую роль в эффективной работе гостиничного предприятия. Для учета основных средств, определения их состава и структуры необходима их классификация. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01, существуют следующие классификации и группы основных средств:

– здания (кроме жилых), которые в гостиничной деятельности подразделяются:

- на основные (гостиницы в комплексе и отдельно стоящие, спальные корпуса, спортивные комплексы с бассейном и др.);
- вспомогательные (котельные, прачечные, материальные и производственные склады, овощехранилища, гаражи, склады спортивного инвентаря);

– сооружения, к которым в гостиничной деятельности относятся:

- артезианские скважины пресной и минеральной воды, насосные станции, бассейны, включая их фундамент, обогревательные устройства и арматура;
- берегоукрепительные сооружения, подпорные стены, фонтаны, канализационные сооружения и другие коммунальные сооружения;

– спортивные площадки, теннисные корты, гребные и лодочные станции, аттракционы, парковые дорожки, скульптуры, ограждения, туристские маршруты;

– машины и оборудование, к которым относятся устройства, преобразующие энергию, материалы и информацию — силовые рабочие машины и оборудование к ним, генераторы, производящие тепловую и электрическую энергию, оборудование систем связи, средства измерения и управления, вычислительная техника и оргтехника, средства хранения информации;

– жилища – здания, предназначенные для временного проживания (щитовые домики, используемые в комплексе в летний период);

– транспортные средства – средства передвижения, предназначенные для передвижения людей и грузов;

– инвентарь:

– производственный – предметы технического назначения, которые участвуют в производственном процессе, но не могут быть отнесены ни к оборудованию, ни к сооружениям (пылесосы, поломоечные машины, кондиционеры и т.п.),

– хозяйственный – ковровые дорожки, магнитофоны, спортинвентарь и т.д.;

– скот рабочий, продуктивный и племенной (кроме скота для убоя) – лошади, верблюды, ослы, коровы, овцы;

– насаждения многолетние – озеленительные и декоративные растения на территории гостиничных предприятий, плодово-ягодные насаждения всех видов, живая природа и т.д.

Основные средства гостиничного предприятия состоят из пассивной и активной частей. К пассивной части относятся здания, сооружения, зоны отдыха, туристские маршруты и др., к активной части – подвижной состав, холодильное оборудование, компьютеры, кассовые аппараты, средства связи, снаряжение со сроком службы более одного года, инвентарь. Если предприятие наряду с оказанием гостиничных услуг занимается производством материальных благ (изготовлением туристского снаряжения, ремонтом подвижного состава и др.), то к активной части относятся станки, машины, приборы и т.д.

Специфика отрасли гостеприимства состоит в том, что пассивная часть основных средств гостиничного предприятия (средства размещения, гостиничный комплекс) является по существу активной частью. Средства размещения не только создают условия для производственного процесса, но и являются материальной базой самого производственного процесса. На их базе воспроизводятся прибавочная стоимость и прибавочный гостиничный продукт.

Свою специфику в туристско-гостиничной деятельности имеют также природные ресурсы — земельные, лесные, водные пространства,

которые создают условия для производственного процесса. Применение любых форм труда (например, сооружение стоянок) свидетельствует о том, что природные ресурсы превращаются в сырьевую материальную базу сферы туризма и гостеприимства.

Высокая стоимость оборудования, инструментов и длительность отвлечения денежных средств, их значительные размеры требуют от гостиничного предприятия уделять больше внимания лучшему использованию основных средств (основных фондов) в процессе их эксплуатации. Для этого следует выполнять ряд условий и вести четкий учет их наличия и движения на предприятии. Учет должен обеспечить знание их общей величины, динамики и степени их влияния на уровень издержек производства.

Для учета, анализа и оценки основные средства группируются по следующим критериям:

– функциональному назначению;

– отраслевой принадлежности;

– вещественно-натуральному составу;

– степени участия в производственном процессе.

Оценка основных средств гостиничного предприятия осуществляется:

– в натуральной форме, т.е. по числу инвентарных основных средств. Используется такая оценка для расчета производственной мощности предприятия, для анализа степени физического износа и для планирования воспроизводства объектов основных средств;

– в стоимостной форме, т.е. в денежном выражении, в целях:

- определения общей стоимости основных средств;
- анализа структуры основных средств;
- расчета амортизации;
- оценки эффективности исполнения основных средств.

В силу многообразия видов основных средств гостиничного предприятия их общий размер может быть определен только в стоимостном выражении. Для этого применяют различные способы оценки основных средств в зависимости от времени их приобретения (изготовления) и их состояния – это полная первоначальная стоимость, полная восстановительная стоимость и остаточная стоимость.

Приведем виды стоимостной оценки.

Первоначальная стоимость основных средств, поступивших за счет капитальных вложений предприятий, включает в себя затраты на возведение (сооружение) или приобретение основных средств, в том числе расходы на доставку и установку, а также иные расходы по доведению данного объекта до состояния готовности к эксплуатации по назначению.

Для отдельного объекта первоначальную стоимость (Сперв) определяют следующим образом:

$$С_{перв} = С_{об} + С_{мр} + З_{тр} + З_{пр}, \quad (1)$$

где $С_{об}$ – стоимость приобретенного оборудования;

$С_{мр}$ – стоимость монтажных работ;

$З_{тр}$ – затраты на транспортировку;

$З_{пр}$ – прочие затраты.

Первоначальной стоимостью основных средств, внесенных в счет вклада в уставный (складочный) капитал организации, признается их денежная оценка, согласованная учредителями (участниками) организации. Первоначальной стоимостью основных средств, полученных организацией безвозмездно, признается их рыночная стоимость на дату оприходования. Первоначальной стоимостью основных средств, приобретенных в обмен на другое имущество, отличное от денежных средств, признается стоимость обмениваемого имущества, по которой оно было отражено в бухгалтерском балансе гостиничного предприятия.

Восстановительная стоимость соответствует затратам на создание или приобретение аналогичных основных средств в современных условиях. Для определения восстановительной стоимости основных средств проводят их переоценку путем индексации или прямого пересчета по документально подтвержденным рыночным ценам.

Постепенная потеря стоимости основных средств отражается в их оценке по остаточной стоимости – первоначальной (восстановительной) стоимости, уменьшенной на величину износа. Остаточная стоимость (Сост) рассчитывается по формуле:

$$С_{ост} = С_{перв(восст)} – И, \quad (2)$$

где $С_{перв(восст)}$ – первоначальная (восстановительная) стоимость основных средств;

И – износ основных средств.

Оценка основных средств по остаточной стоимости необходима для того, чтобы знать их качественное состояние, и для составления бухгалтерского баланса.

Так как значения стоимости основных средств на начало и на конец года могут значительно различаться, в экономических расчетах используется показатель их среднегодовой стоимости. Определить среднегодовую стоимость основных средств можно различными способами.

При упрощенном способе среднегодовая стоимость (С ср) определяется как полусумма остатков на начало и конец периода:

$$С_{ср} = (С_{перв(н)} + С_{перв(к)}) / 2. \quad (3)$$

Через определенный период времени с момента покупки или создания основные средства теряют часть своей стоимости, что называется износом.

Как было определено выше, основные средства в процессе эксплуатации изнашиваются, становятся непригодными под воздействием внешней среды, что выражается двумя видами износа – физическим и моральным. Первый устраняется путем выполнения мероприятий по технической эксплуатации (ремонт, восстановление), а второй – путем разработки и выполнения программы технической модернизации предприятия (ввод оборудования, работающего на основе современных технологий).

Денежные средства на простое воспроизводство основных фондов накапливаются в амортизационном фонде, который образуется за счет амортизационных отчислений. Этот фонд формируется гостиничным предприятием для последующего обновления и текущего ремонта основных средств.

Начисление амортизации осуществляется в течение срока полезного использования объекта – период амортизации, который определяется исходя из ожидаемого срока использования объекта, предполагаемого физического износа и нормативно-правовых ограничений. Эта процедура начинается с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта, и заканчивается первого числа месяца, следующего за месяцем выбытия объекта на основе амортизационной политики предприятия.

Амортизационная политика – определение оптимальных уровней интенсивности обновления объектов основных средств исходя из условий их эксплуатации и целей предприятия. Она необходима для планирования амортизационных отчислений. При формировании амортизационной политики учитываются следующие факторы:

– объем и структура основных средств;
– степень фактического износа основных средств;
– темпы инфляции;
– инвестиционная политика предприятия;
– финансовая политика предприятия (дивидендная политика);
– государственная амортизационная политика.

Амортизационная политика гостиничного предприятия определяет величину и сроки формирования амортизационного фонда — особого денежного резерва предприятия, предназначенного для воспроизводства основных фондов. Он является финансовым ресурсом для капитальных вложений и источником расширенного воспроизводства основных фондов.

Норма амортизации является главным рычагом амортизационной политики, как государства, так и предприятия. Она регулирует скорость оборота основных фондов и направлена на интенсификацию

процесса их воспроизводства. Норма амортизации ($Н_а$) представляет собой отношение годовой суммы амортизации к первоначальной балансовой стоимости в процентном выражении:

$$Н_а = А/П * 100\ \%, \quad (4)$$

где А – сумма годовых амортизационных отчислений;

П – первоначальная балансовая стоимость оборудования.

Для начисления амортизационных отчислений большое значение имеет выбор метода их начисления. Используются следующие методы начисления амортизации.

Равномерный или прямолинейный метод. По этому методу начисление амортизации производится в течение срока полезного использования объекта равными долями. Ежегодную сумму амортизационных отчислений (А) рассчитывают по формуле:

$$А = (С_{перв} * Н_а) \times 100, \quad (5)$$

где $С_{перв}$ – первоначальная стоимость объекта;

$Н_а$ – норма амортизационных отчислений.

Пример. Гостиничное предприятие приобрело вентиляционное оборудование для очистки воздуха. Стоимость его составила 100 тыс. руб., срок службы – 5 лет. Таким образом, ежегодно будет списываться на амортизацию: 100 000 : 5 = 20 000 руб.

Указанный способ целесообразно применять для тех видов основных средств, где время, а не устаревание (моральный износ) является основным фактором, ограничивающим их срок службы.

Метод уменьшаемого остатка. При этом способе годовая сумма амортизационных отчислений определяется исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной на основании срока полезного использования этого объекта:

$$А = С_{ост} * (К * Н_а) / 100, \quad (6)$$

где А – ежегодная сумма амортизационных отчислений;

$С_{ост}$ – остаточная стоимость объекта;

К – коэффициент ускорения;

$Н_а$ – норма амортизации для данного объекта.

Пример. Ресторан гостиничного предприятия купил кухонное оборудование стоимостью 1,2 млн руб. со сроком службы восемь лет. Коэффициент ускорения равен 2. Таким образом, годовая сумма амортизации составит с учетом ускорения 25 % (100 % : 8*2).

Следует отметить, что при таком способе первоначальная стоимость никогда не будет списана.

Списание стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования (кумулятивный метод). При этом способе годовая сумма амортизации (А) определяется исходя из первоначальной стоимости объекта основных средств и годового соотношения. Формула представляет собой отношение, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока его полезного использования.

Этот способ равноценен способу уменьшаемого остатка, но дает возможность списать всю стоимость объекта без остатка. В течение отчетного года амортизационные отчисления по объектам основных средств начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/ 12 годовой суммы.

Списание стоимости пропорционально объему продукции (работ, услуг). При этом способе начисление амортизационных отчислений производится на основе натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств.

Этот метод применяется там, где износ основных средств напрямую связан с частотой их использования. Чаще всего метод списания стоимости пропорционально объему продукции используется для расчета амортизации при добыче природного сырья.

Со временем в результате изменения технологии часть основных средств списывается с баланса и, наоборот, вновь приобретенные основные средства зачисляются на баланс предприятия. Для оценки введения и обновления основных средств применяются следующие показатели:

– коэффициент выбытия основных средств (К выб), определяемый по формуле:

$$К_{выб} = (С_{выб} / С_{нг}) * 100, \quad (7)$$

где $С_{выб}$ – суммарная стоимость выбывших в течение года основных средств;

$С_{нг}$ – первоначальная стоимость основных средств на начало года;

– коэффициент обновления основных средств ($К_{обн}$)

$$К_{обн} = (С_{введ} / С_{кг}) * 100, \quad (8)$$

где $С_{введ}$ – суммарная стоимость введенных за год основных средств;

$С_{кг}$ – первоначальная стоимость основных средств на конец года.

Для оценки эффективности использования основных средств существует ряд показателей, среди которых важнейшими являются фондоемкость и фондоотдача.

Фондоотдача – это прямая величина, характеризующая уровень отдачи капитала. Фондоотдачу ($Ф_о$) рассчитывают по формуле:

$$Ф_о = В \ / С_{ср}, \quad (9)$$

где В – годовой выпуск в стоимостном или натуральном выражении;

$С_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных средств.

Фондоемкость, или коэффициент закрепления основных средств, – это величина, обратная показателю фондоотдачи. Фондоемкость единицы продукции ($Ф_е$) определяют по формуле:

$$Ф_е = С_{ср} \ / В, \quad (10)$$

где $С_{ср}$ – среднегодовая стоимость основных средств;

В – годовой выпуск продукции в стоимостном или натуральном выражении.

Зная фондоемкость продукции (услуги), можно рассчитать потребность предприятия в основных средствах.

Фондоемкость и фондоотдача относятся к обобщающим показателям оценки эффективности использования основных средств. Кроме обобщающих существуют частные показатели эффективности, характеризующие использование отдельных групп основных средств. Важнейшими из них являются коэффициенты использования оборудования, в состав которых входят коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования оборудования и интегральный коэффициент. Коэффициент экстенсивного использования оборудования оценивает использование его во времени.

Эффективность функционирования гостиничного предприятия в большой степени зависит от уровня и интенсивности использования его основных средств. С этой целью необходимо выявлять резервы улучшения их использования, а именно: совершенствовать структуру основных средств; производить ремонт основных средств и их техническое обслуживание; повышать квалификацию персонала; проводить обновление и реконструкцию объектов; совершенствовать производство, управление и организацию труда; использовать лизинг оборудования.

Контрольные вопросы

1. Что включается в объекты основных средств гостиничного предприятия?
2. Какими показателями оценивается состояние и движение основных средств?
3. Что такое износ основных средств гостиничного предприятия?
4. Какие способы начисления основных средств используются для гостиничных предприятий?
5. Какие основные показатели эффективности использования основных средств гостиничного предприятия вы знаете?

ТЕСТЫ

1. Включает ли классификация основных средств предприятия следующие признаки:

а) функциональное назначение

б) отраслевой признак

в) вещественно-натуральный состав

г) принадлежность

д) использование

2. Включает ли состав основных производственных фондов для гостиницы:

а) здания и сооружения

б) механизмы и оборудование

в) измерительные приборы (весы)

г) вычислительную технику

д) транспортные средства

е) инструмент и хозяйственный инвентарь

ж) прочие основные фонды

3. Входят ли в состав основных непроизводственных фондов:

а) столовые для персонала

б) клубы

в) общежития

г) детские сады для семей работников предприятия

4. Денежная (или стоимостная) оценка основных фондов необходима:

а) для определения их общего объема, динамики, структуры

б) величины стоимости, переносимой на стоимость готовой продукции/услуг

в) для расчетов экономической эффективности капитальных вложений

5. Ведется ли денежная форма учета основных фондов по следующим направлениям:

а) первоначальная стоимость

б) восстановительная стоимость

в) остаточная стоимость

г) ликвидационная

6. Зависит ли размер потребностей предприятия в основных фондах от следующих факторов:

а) **объема и структуры услуг, продолжительности и сложности обслуживания, либо сложности технологического процесса**

б) **прогрессивности оборудования, его производительности, что влияет на величину потребностей в предметах труда, ускоряя их использование**

в) качественных характеристик оборудования, их надежности, соответствия долговечности срокам морального износа, что определяет характер его обслуживания в процессе эксплуатации

г) срока морального старения, а, следовательно, и темпов обновления оборудования

д) степени использования оборудования (т.е. интенсивности, продолжительности функционирования), величины простоев, коэффициента сменности и т.д.

е) периода освоения нового оборудования и связанного с этим устранения конструктивных и других его недостатков

ж) величины запаса оборудования

7. Позволяют ли перечисленные ниже варианты определить потребность предприятия в оборудовании:

а) экстенсивный путь развития, увеличение производства и предоставления услуг осуществляется за счет прироста оборудования на старой технической основе. Размер потребности в оборудовании находится в прямой зависимости от объема производства и выбытия оборудования

б) **интенсивный путь развития, прирост производительности оборудования совпадает с приростом объема производства и предоставления услуг. В этих условиях не происходит прироста оборудования**

в) интенсивный путь развития, прирост производительности оборудования превышает прирост объема производства и предоставления услуг. В этом случае увеличение количества оборудования имеет отрицательное значение

г) экстенсивный и интенсивный путь развития, увеличение объёма производства и предоставления услуг осуществляется более высокими темпами, нежели прирост производительности оборудования

8. Включают ли обобщающие показатели использования основных фондов:

а) фондоотдачу

б) фондоемкость

в) фондовооруженность труда

г) рентабельность основных производственных фондов

9. Физический износ это:

а) изменение механических, физических, химических свойств под воздействием процессов труда, сил природы

б) утрата первоначальной потребительской стоимости вследствие снашивания, ветхости и устаревания

10. В чем проявляется моральный износ:

а) в потере экономической эффективности и целесообразности использования основных фондов до истечения срока полного физического износа

б) в уменьшении стоимости оборудования вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях

в) в связи с созданием и внедрением в производственный процесс более производительных и экономичных механизмов и оборудования

г) в связи с частичной потерей потребительской стоимости и стоимости самого оборудования

д) в связи с полным обесценением оборудования, при котором его дальнейшее использование является убыточным

11. Амортизация основных фондов:

а) это перенос части стоимости основных фондов на вновь созданный продукт для последующего воспроизводства основных фондов

б) это износ основных фондов и отчисляемый на издержки производства (себестоимость) на основе амортизационных норм

12. Производится ли начисление амортизации одним из следующих способов:

а) линейным способом, исходя из первоначальной стоимости основных средств и нормы амортизации

б) способом уменьшаемого остатка, исходя из остаточной стоимости основных средств и нормы амортизации

в) способом списания стоимости по сумме числа лет сроков полезного использования, исходя из первоначальной стоимости основных средств и годового соотношения, где в числителе – число лет, остающихся до конца срока службы объекта, в знаменателе — количество лет срока службы объекта

г) способом списания стоимости пропорционально объему продукции (услуг), исходя из объема выпуска продукции в натуральном выражении в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости основных средств и предполагаемого объема продукции (услуг) за весь срок полезного использования основных средств

ЗАДАЧИ

Задача 1. Исходные данные: стоимость поставки оборудования для гостиничного предприятия характеризуется следующими данными:

Показатели	Сумма (руб.)
Стоимость оборудования у производителя	350 000
Стоимость транспортировки оборудования	15 000
Стоимость монтажа оборудования	8 000

Рассчитайте первоначальную стоимость оборудования для постановки на балансовый учет предприятия.

Задача 2. Исходные данные: деятельность гостиничного предприятия характеризуется следующими данными:

Показатели	Прошлый год (руб.)	Отчетный год (руб.)
Первоначальная стоимость основных средств	200 000	210 000
Стоимость поступивших основных средств	27 000	29 000
Стоимость выбывших основных средств	21 000	22 000
Стоимость основных средств на начало периода	180 000	186 000

Рассчитайте стоимость основных средств предприятия на конец прошлого года и отчетного года.

Задача 3. Исходные данные: стоимость поставки оборудования для гостиничного предприятия характеризуется следующими данными:

Показатели	Сумма
Стоимость оборудования у производителя (руб.)	480 000
Производитель осуществляет доставку оборудования за дополнительную плату в % к стоимости оборудования	2
Стоимость монтажа оборудования, осуществляемого самостоятельно (руб.)	6 000

Рассчитайте первоначальную стоимость оборудования для постановки на балансовый учет предприятия.

Задача 4. Исходные данные: деятельность гостиничного предприятия характеризуется следующими данными:

Вид основных фондов	Балансовая стоимость на начало года (млн. руб.)	Прирост основных фондов (млн. руб.)	Срок ввода	Годовая норма амортизации (%)
Здания и сооружения	9 800	230	апрель	1,2
Оборудование	570	160	июнь	12,5

Рассчитайте сумму амортизационных отчислений по гостинице на основе балансовых данных за отчётный период.

ТЕМА 4. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Характеристика и состав оборотных средств гостиничного предприятия. Источники формирования и показатели использования оборотных средств гостиничного предприятия. Оценка потребности в оборотных средствах гостиничного предприятия.

Основой производства являются производственные фонды в виде средств труда. В процессе функционирования средства труда и предметы труда по-разному переносят свою стоимость на стоимость производимого продукта (услуги), чем и обусловлено деление производственных фондов на основные и оборотные.

Оборотные производственные фонды по вещественному содержанию представляют собой предметы труда и орудия труда. Эти фонды обслуживают сферу производства и полностью переносят свою стоимость на стоимость готовой продукции (услуги), изменяя первоначальную форму в процессе одного производственного цикла.

Фонды обращения не участвуют непосредственно в процессе производства, но необходимы для обеспечения производства и обращения. Характер и сфера их функционирования создают предпосылки для выделения их в самостоятельное понятие «фонды обращения».

Оборотные производственные фонды и фонды обращения, находясь в постоянном движении, обеспечивают непрерывный кругооборот средств: из денежной формы превращаются в товарную, затем в производственную, снова в товарную и денежную. Таким образом, авансирование средств для обеспечения непрерывного движения важно для создания необходимых производственных запасов, задела незавершенного производства, готовой продукции и условий для ее реализации.

Движение оборотных производственных фондов и фондов обращения носит одинаковый характер и составляет единый процесс, что позволяет объединить оборотные производственные фонды и фонды обращения в единое понятие – оборотные средства.

Оборотные средства – совокупность денежных средств, авансированных для создания и использования оборотных производственных фондов и фондов обращения в целях обеспечения непрерывного процесса производства и реализации продукции.

Структура оборотных средств – удельный вес стоимости отдельных элементов оборотных средств в их общей стоимости. Структура оборотных средств зависит от многих факторов, в том числе от специфики предприятия, характера продукции, условий снабжения и сбыта и т.д.

Обследование ряда туристских фирм, не имеющих гостиниц, показало следующую структуру активов, в которой оборотные средства занимают около 90 % от общей стоимости активов. Чуть меньше их у туроператоров – 88 %, чуть больше у турагентов – 95 %. В структуре активов у турагентов превалируют денежные средства (70 % от общей стоимости активов), далее следуют дебиторская задолженность (18 %), расходы будущих периодов (6 %) и прочие активы (1 %). Несколько иная структура оборотных средств у туроператоров: на первом месте – дебиторская задолженность (62 %), далее денежные средства (20 %), расходы будущих периодов (5 %) и прочие активы (1 %). Следует отметить, что в летнее время, на которое приходится пик туристского сезона, доля дебиторской задолженности в составе ресурсов у туроператоров увеличивается до 70 %, а доля денежных средств снижается до 15 %. Что касается гостиничных предприятий, то структура оборотных средств у них отличается от турфирм. Скорее всего, для гостиничного бизнеса характерно большее количество денежных средств в кассе и на расчетном счете, чем в дебиторской задолженности, и пр. Между тем в составе оборотных средств гостиничного предприятия существенную роль играют материальные запасы, а также дебиторская задолженность.

Таким образом, величина оборотных средств, их состав и структура на предприятии в целом зависят от характера и сложности производства, длительности производственного цикла, стоимости сырья, условий его поставки, порядка расчетов и пр.

Оборотные средства выполняют функции в платежно-расчетном обслуживании кругооборота материальных ценностей на стадиях приобретения, производства и реализации. Движение оборотных производственных фондов в каждый момент времени отражает оборот материальных факторов воспроизводства, а движение оборотных средств – оборот денег и платежей. Организация оборотных средств на гостиничном предприятии включает в себя определение их потребности, состава, структуры, источников их формирования, а также систему управления ими.

При создании гостиничного предприятия оборотные средства формируются как часть его уставного фонда (капитала). Они направляются на приобретение производственных запасов, поступающих в производство для изготовления товарной продукции (услуг). Готовый гостиничный продукт реализуется потребителю. До момента его оплаты производитель испытывает потребность в денежных средствах. Величина этой потребности зависит как от объема вложенных средств, так и от размера предстоящих расчетов, она может изменяться в течение года по

разным причинам, поэтому предприятие использует и другие источники формирования оборотных средств – устойчивые пассивы, кредиторскую задолженность, кредиты банков и других кредиторов.

По мере роста производственной программы потребность в оборотных средствах возрастает, что также требует соответствующего финансирования прироста оборотных средств. В этом случае источником их пополнения является чистая прибыль предприятия.

Поскольку на расчетном счете находится основная часть денежных средств гостиничного предприятия, то необходимо выделить ту их часть, которая без ущерба для его хозяйственной деятельности может использоваться как оборотные средства. Остальная часть денежных средств может иметь другое целевое назначение и использоваться на финансирование капитальных вложений или формирование финансовых активов.

В качестве оборотных средств гостиничного предприятия используются устойчивые пассивы, которые приравниваются к собственным источникам, так как постоянно находятся в его обороте, используются для финансирования хозяйственной деятельности, но ему не принадлежат.

К устойчивым пассивам относятся:

– минимальная переходящая задолженность по заработной плате и отчислениям на социальное страхование, в пенсионный фонд, на медицинское страхование, в фонд занятости;

– минимальная задолженность по резервам на покрытие предстоящих расходов и платежей;

– задолженность поставщикам по неотфактурованным поставкам и акцептованным расчетным документам, срок оплаты которых не наступил;

– задолженность заказчикам по авансам и частичной оплате продукции;

– задолженность бюджету по некоторым видам налогов.

При расчете минимальной задолженности по заработной плате определяется период в днях между датой начисления и датой выплаты заработной платы. Затем рассчитывается однодневная сумма задолженности по заработной плате и умножается на минимальное количество дней, в течение которых она числится в обороте предприятия.

Величина задолженности поставщикам по неотфактурованным поставкам и расчетным документам, срок оплаты которых не наступил, может быть определена по данным аналитического учета за предыдущий отчетный период. Она рассчитывается как средняя сумма по этой статье, которая умножается на величину темпов роста объема производства по основной деятельности в предстоящем периоде. Для

сокращения суммы задолженности следует ускорять оборачиваемость оборотных средств.

Минимальная задолженность перед бюджетом определяется по тем видам налоговых платежей, срок начисления которых наступает раньше срока выплаты. Это относится к налогам, плательщиком которых является предприятие как хозяйствующий субъект (налог на имущество предприятия, земельный налог, налог на пользователей автомобильных дорог), а также к налогу с дохода физических лиц (НДФЛ) — заработной платы рабочих и служащих гостиничного предприятия, который оно перечисляет в бюджет.

Кроме собственных и приравненных к ним средств, источником формирования оборотных средств может быть кредиторская задолженность (средства, не принадлежащие гостинице, но временно находящиеся в ее обороте). Если устойчивые пассивы можно планировать, то кредиторская задолженность как источник формирования оборотных средств представляет собой трудно планируемый источник.

Кредиторская задолженность подразделяется на нормальную, возникающую в связи с особенностями расчетов, и ненормальную, образующуюся в результате нарушения покупателями сроков оплаты расчетных документов. В последнем случае покупатель, получив от поставщика товарно-материальные ценности и не уплатив за них в срок, использует уже не принадлежащие ему средства в своем обороте. Между тем при нынешней инфляции немаловажную роль играет скорость осуществления платежей между предприятиями. Задержка платежей приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств и способствует ухудшению деловой активности.

Наиболее ликвидными являются денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, а быстрореализуемыми – дебиторская задолженность. Источниками формирования оборотных средств могут быть собственные, заемные и привлеченные оборотные средства.

Уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственного источника инвестиций достигает 60 % и более от общего объема финансирования.

Наступает момент времени, когда неплатежеспособность гостиничного предприятия может стать масштабной и иметь тенденцию к росту. Методы решения этой проблемы — взаимный зачет неплатежей, предоплата, вексель, а также резервный фонд, образованный за счет прибыли.

Потребность гостиничного предприятия в оборотных средствах может изменяться в зависимости от различных факторов:

– сезонности производства;

– неравномерности поставок товарно-материальных ценностей, несвоевременности поступления денег за отгруженную продукцию;

– накопления нереализованной готовой продукции на складе и др.

Некоторые из перечисленных факторов обусловлены спецификой производства (сезонность), способом отгрузки продукции, т.е. причинами, связанными с нормальными условиями производства и реализации продукции (услуг). Поэтому экономически нецелесообразно формировать оборотные средства только за счет собственных источников, так как это снижает возможности гостиничного предприятия в финансировании других затрат. В качестве заемных источников также могут использоваться краткосрочные кредиты банка, других кредиторов, коммерческий кредит.

Банк выдает краткосрочные ссуды, заключив с гостиницей кредитный договор, а выдача кредитов увязывается с ее финансовым состоянием и платежеспособностью. Прежде чем выдать кредит, банк проводит определенную аналитическую работу, принимая во внимание размер и срок испрашиваемой ссуды, результаты хозяйственной деятельности, имеющиеся возможности обеспечения ссуды (залог). В настоящее время коммерческие банки кредитуют предприятия под залог имущества или при условии страхования риска непогашения кредита. Краткосрочный кредит выдается на срок до одного года, но из-за инфляционного риска фактические сроки предоставления кредита гораздо меньше.

Другие кредиторы могут предоставлять средства гостиничному предприятию взаймы под оговоренный процент на срок менее года с оформлением векселя или иного долгового обязательства.

Коммерческий кредит также оформляется векселем. Это кредит поставщика покупателю, когда оплата товарно-материальных ценностей производится покупателем позже в оговоренные с поставщиком сроки. Процент за пользование банковским и коммерческим кредитом включается заемщиком в себестоимость продукции в пределах учетной ставки Центрального банка, увеличенной на три пункта. В остальной части он уплачивается из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Также из прибыли уплачивается процент по просроченным ссудам банка и поставщиков. Процент по ссудам других кредиторов уплачивается только из чистой прибыли предприятия.

В компетенции банка находится решение вопроса о выдаче кредита на временное восполнение недостатка собственных оборотных средств гостиницы. Процент по таким ссудам выплачивается из чистой прибыли.

В условиях риска развития инфляционных процессов и высоких процентных ставок за пользование краткосрочными ссудами значение собственных источников формирования оборотных средств усиливается. В настоящее время гостиничные предприятия используют краткосрочные банковские ссуды, когда кредитуемая операция приносит доход, превышающий расходы по уплате процентов за пользование ссудой. Предоставление средств взаймы другими кредиторами и коммерческий кредит пока не получили значительного распространения в туристско-гостиничном бизнесе.

Финансовое положение предприятия находится в прямой зависимости от состояния его оборотных средств, поэтому оно заинтересовано в организации наиболее рационального их использования. Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей.

Оборачиваемость оборотных средств – продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств до выхода и реализации готовых услуг. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет гостиницы.

Время, в течение которого оборотные средства находятся в обороте, т.е. последовательно переходят из одной стадии в другую, составляет период оборота оборотных средств. Оборачиваемость оборотных средств измеряется в днях (оборачиваемость оборотных средств в днях) или количеством оборотов за отчетный период (коэффициент оборачиваемости).

Длительность одного оборота в днях (О) рассчитывается по формуле:

$$О = С / Т * Д , \qquad (11)$$

где С – средние остатки оборотных средств на определенную дату, руб.;

Т – объем услуг, руб.;

Д – число дней в рассматриваемом периоде (квартал, год).

Продолжительность одного оборота в днях представляет собой отношение суммы среднего остатка оборотных средств к сумме однодневной выручки or реализации туристского продукта за отчетный период. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Количество оборотов за определенный период, или коэффициент оборачиваемости, определяется формулой:

$$К = С / Т, \qquad (12)$$

где К – количество оборотов;

С – средние остатки оборотных средств на определенную дату, руб.;

Т – объем услуг, руб.

Коэффициент оборачиваемости средств характеризует размер объема выручки от реализации гостиничного продукта на один рубль оборотных средств. Он определяется как отношение суммы выручки от реализации продукции к среднему остатку оборотных средств. Рост его свидетельствует о более эффективном использовании оборотных средств. Одновременно данный коэффициент показывает число оборотов оборотных средств за отчетный период. Чем выше при данных условиях коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства предприятия.

Кроме показателей оборачиваемости, важным показателем эффективности использования оборотных средств является коэффициент загрузки средств в обороте.

Коэффициент загрузки средств в обороте – это коэффициент, обратный коэффициенту оборачиваемости, показывает величину оборотных средств на один рубль реализованных услуг. Иными словами, он представляет собой оборотную фондоемкость, т.е. затраты оборотных средств для получения одного рубля реализованного гостиничного продукта. Он определяется как отношение среднего остатка оборотных средств к сумме выручки от реализации гостиничного продукта. Снижение этого коэффициента свидетельствует о повышении эффективности использования оборотных средств гостиничным предприятием.

Показатели оборачиваемости средств могут рассчитываться по всем оборотным средствам, участвующим в обороте, и по отдельным элементам. При ускорении оборачиваемости оборотных средств из оборота высвобождаются материальные ресурсы и источники их образования, при замедлении в оборот вовлекаются дополнительные средства.

Эффективность использования оборотных средств зависит от многих факторов. Среди них можно выделить внешние факторы, оказывающие влияние независимо от интересов и деятельности предприятия, и внутренние, на которые гостиничное предприятие может и должно активно влиять.

К внешним факторам относятся:

– общая экономическая ситуация в стране (регионе);

– особенности налогового законодательства;

– условия получения кредитов и величина процентных ставок по ним;

– участие в программах, финансируемых из бюджетов разных уровней.

Повышение эффективности использования оборотных средств обеспечивает ускорение их оборачиваемости на всех стадиях кругооборота.

Оборотные средства, находящиеся в сфере обращения, не участвуют в создании нового продукта, а лишь обеспечивают его доведение до потребителя. Излишнее отвлечение средств в сферу обращения отрицательно влияет на эффективность работы гостиничного предприятия, поэтому важно научиться сокращать нахождение оборотных средств в сфере обращения.

Важнейшими внутренними факторами и предпосылками сокращения вложений оборотных средств являются:

– рациональная организация сбыта готового продукта (услуг);

– применение прогрессивных форм расчетов (вексель, бартер и пр.);

– своевременное оформление документации и ускорение ее движения;

– соблюдение договорной и платежной дисциплины.

Таким образом, ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и таким образом увеличить объем производства без привлечения дополнительных финансовых ресурсов. Состав оборотных средств характеризуется их структурой, т.е. соотношением отдельных частей оборотных средств к их общей стоимости. При этом также следует учитывать изменение структуры оборотных средств по отношению к прошлым периодам и плану.

Эффективное использование оборотных средств во многом зависит от правильного определения потребности в этих средствах. Для гостиничного предприятия важно правильно определить оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволит с минимальными издержками получать прибыль при запланированном объеме гостиничного продукта. Неверное определение причин снижения величины оборотных средств приводит к неустойчивому финансовому состоянию, перебоям в производственном процессе и, как следствие, к сокращению объема производства. Это снижает возможности гостиничного предприятия производить капитальные затраты по расширению его производства. Замораживание собственных и заемных средств обходится гостинице дорого, так как свободные денежные средства можно использовать более рационально для получения дополнительного дохода.

В гостиничном предприятии определение потребности в оборотных средствах должно быть увязано со сметой затрат на производство и производственным планом. В них следует обосновать производство конкретных видов гостиничных услуг в нужном количестве и в определенные сроки.

Определение величины оборотных средств, необходимых для образования запасов на складе, увязывается с прогнозированием объемов реализации выпускаемым продуктом, На нормально работающем гостиничном предприятии наибольший удельный вес занимают оборотные средства, обслуживающие процесс производства и начало реализации. Поэтому при планировании внимание менеджмента должно уделяться в основном производственным запасам, незавершенному производству и готовой продукции на складе. Эту часть материальных оборотных средств следует сделать объектом постоянного контроля со стороны финансовой службы гостиницы.

Рассмотрим методы оценки потребности в оборотных средствах гостиничного предприятия.

Аналитический метод предполагает определение потребности в оборотных средствах в размере их средних фактических остатков с учетом роста объемов гостиничного продукта. Чтобы не фиксировать недостатки прошлых периодов в оборотных средствах будущих периодов, следует проанализировать фактические остатки производственных запасов. Это необходимо для целей выявления ненужных, излишних, неликвидных остатков и незавершенного производства с тем, чтобы определить резервы для сокращения продолжительности производственного цикла, изучить причины накопления готовой продукции на складе и определить потребности в оборотных средствах. При этом необходимо учесть конкретные условия работы предприятия в предстоящем году (например, изменение цен). Данный метод применяется в гостиничном бизнесе, где средства, вложенные в материальные ценности и затраты, имеют большой удельный вес в общей сумме оборотных средств.

При коэффициентном методе запасы и затраты подразделяются на зависящие непосредственно от изменения объемов производства (сырье, материалы, затраты на незавершенное производство, готовая продукция на складе) и не зависящие от него (запчасти, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, расходы будущих периодов). По первой группе потребность в оборотных средствах определяется исходя из их размера в базисном году и темпов роста производства в предстоящем году. Если на гостиничном предприятии анализируется оборачиваемость оборотных средств и изыскиваются возможности ее ускорения, то для ускорения оборачиваемости в планируемом году учитываются объемы оборотных средств и их потребности. По второй группе, не имеющей пропорциональной зависимости от роста объема

производства, потребность планируется на уровне средних фактических остатков оборотных средств за ряд лет.

Можно также использовать аналитический и коэффициентный методы в сочетании. Сначала аналитическим методом определить потребность в оборотных средствах, зависящих от объема производства, а затем с помощью коэффициентного метода учесть изменение объема производства гостиничного продукта.

Метод прямого счета предусматривает расчет запасов по каждому элементу оборотных средств с учетом изменений в организационно-технологической структуре гостиницы, затрат на транспортировку товарно-материальных ценностей и практики расчетов между поставщиками и подрядчиками. Этот метод, будучи очень трудоемким, требует высокой квалификации экономистов, привлечения работников многих служб предприятия (снабжения, юридической, сбыта продукции, производственного отдела, бухгалтерии и др.). Такие меры позволяют наиболее точно рассчитать потребность в оборотных средствах.

Метод прямого счета часто используется при создании нового гостиничного предприятия, а также при уточнении потребности в оборотных средствах действующих гостиниц. Основным условием его использования является тщательная проработка вопросов снабжения производственного плана. Большое значение здесь имеет стабильность хозяйственных связей, поскольку именно периодичность и гарантированность снабжения лежат в основе расчета норм запаса.

Метод прямого счета предполагает нормирование оборотных средств, вложенных в запасы и затраты, готовую продукцию на складе, и общем виде его содержание можно представить следующим образом: разработка норм запаса по отдельным важнейшим видам товарно-материальных ценностей всех элементов нормируемых оборотных средств; определение нормативов в денежном выражении для каждого элемента оборотных средств и совокупной потребности гостиницы в оборотных средствах.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность оборотных средств, и каковы их источники?
2. В чем заключается анализ кругооборота оборотных фондов гостиничных предприятий?
3. Как осуществляется оценка эффективности использования оборотных средств предприятия?

ТЕСТЫ

1. Включает ли цикл движения оборотного капитала следующие элементы:

а) баланс денежных средств (кассовую наличность и средства на счетах в банке)

б) кредиторскую задолженность

в) дебиторскую задолженность

г) запасы

2. Входят ли в состав оборотных производственных фондов:

а) предметы труда (сырье, расходные материалы, энергию, топливо, тару, запасные части и др.)

б) средства труда (инструменты со сроком службы не более 12 месяцев, незавершенное производство/строительство, расходы будущих периодов)

3. Входят ли в состав оборотных средств:

а) оборотные производственные фонды:

– предметы труда (сырье, расходные материалы, энергию, топливо, тару, запасные части и др.)

– средства труда (инструменты со сроком службы не более 12 месяцев, незавершенное производство/строительство, расходы будущих периодов)

б) **фонды обращения:**

– средства предприятия, вложенные в запасы готовой продукции

– средства в расчетах и денежные средства в кассе и на счетах

4. Состоит ли кругооборот оборотных средств из следующих стадий:

а) денежная стадия

б) производительная стадия

в) товарная стадия

5. Применяются ли при планировании потребности в оборотных средствах следующие методы:

а) аналитический

б) коэффициентный

в) метод прямого счета

6. Можно ли определить уровень дебиторской задолженности такими факторами как:

а) видом продукции/услуг

б) емкостью рынка

в) степенью насыщенности рынка данной продукцией/услугами;

г) принятой на предприятии системой расчетов и др.

7. Можно ли определить качество дебиторской задолженности по следующей информации:

а) ликвидность дебиторской задолженности

б) изменение структуры дебиторской задолженности

в) сроки оплаты с учетом кредита, предусматриваемых типовыми договорами предприятия

г) задержка притока денежных средств в кассу и на счета предприятия, в нарушении сроков оплаты обязательств и расчетов по долгам

д) просроченными счетами покупателей и заказчиков

8. Включает ли нормативный срок дебиторской задолженности:

а) стандартное число дней предоставления товарного кредита, в течение которых дебиторы обязаны погасить свою задолженность, фигурирующее в договорной документации

б) дополнительное число дней, которые предприятие готово еще «подождать» до осуществления расчета по сделке

9. Когда при оценке результатов деятельности возникает просроченная дебиторская задолженность:

а) если разница между нормативным и фактическим сроками предоставления кредита отрицательная

б) если разница между нормативным и фактическим сроками предоставления кредита положительная

в) если разница между нормативным и фактическим сроками предоставления кредита равна нулю

10. Является ли положительной динамкой управление дебиторской задолженностью:

а) сокращение сроков оборачиваемости

б) увеличение сроков оборачиваемости

11. Входят ли в состав кредиторской задолженности обязательства:

а) перед поставщиками и заказчиками за поставленные материальные ценности, выполненные работы и оказанные услуги

б) по векселям, выданным поставщикам, заказчикам и прочим кредиторам в обеспечение поставок их продукции

в) перед работниками по оплате труда (начисленная, но не выплаченная заработная плата)

г) перед социальными фондами по выплатам на государственное социальное страхование, в пенсионный фонд, в фонды медицинского страхования и занятости

д) перед бюджетом по всем видам платежей

е) перед сторонними организациями и физическими лицами по авансам, полученным в соответствии с договорами и контрактами

12. Какая динамика является положительной при анализе финансового состояния предприятия и сравнении показателей дебиторской и кредиторской задолженности:

а) оборачиваемость кредиторской задолженности заметно превышает аналогичный показатель по дебиторской задолженности

б) оборачиваемость дебиторской задолженности заметно превышает аналогичный показатель по кредиторской задолженности

ЗАДАЧИ

Задача 1. Исходные данные: деятельность гостиничного предприятия в текущем году характеризуется следующими показателями:

Показатели	Ед. изм.
Планируемый объём гостиничных услуг (ночёвки в номерах)	29 200
Норма расхода туалетного мыла в день на номер (шт.)	2
Остаток на начало года	900
Нормативный запас на следующий год	1000

Рассчитайте потребность в туалетном мыле на предстоящий год.

Формула расчета:

$$П = О * Н + З_п – З_о, \qquad (13)$$

где П – потребность в предметах труда;

О – объем выпуска продукции (оказания услуг) на плановый период;

Н – норма расхода предметов труда на единицу продукции (оказания услуг);

$З_п$ – нормативный переходящий производственный запас, необходимый для обеспечения непрерывности производства;

$З_о$ – ожидаемый запас данного вида продукции на начало планового периода.

Задача 2. Исходные данные: деятельность гостиничного предприятия в отчетном периоде характеризуется следующими показателями:

Показатели	2017 год	2018 год
Средняя цена за номер (руб.)	2 000	2 200
Объём продаж номеров за год (туродни)	58 400	58 150
Дебиторская задолженность (руб.)	445 000	430 000

Определите динамику оборачиваемости дебиторской задолженности гостиничного предприятия.

Формула расчёта:

$$К_{деб.} \text{ в оборотах} = V * P / С_{дб.}, \quad (14)$$

где $К_{деб.}$ в оборотах – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (число оборотов);

V – объём продаж за отчетный период;

P – цена за номер;

$С_{дб.}$ – средняя дебиторская задолженность.

Задача 3. Исходные данные: деятельность гостиничного предприятия в отчетном периоде характеризуется следующими показателями:

Показатели	2017 год	2018 год
Затраты по предоставлению услуг за год (тыс. руб.)	87 600,0	95 947,5
Средняя кредиторская задолженность (тыс. руб.)	380,0	330,0

Определите динамику кредиторской задолженности гостиничного предприятия.

Формулы расчёта:

$$1)\ К_{кред.} \text{ в оборотах} = З / С_{кр.}, \quad (15)$$

где $К_{кред.}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в оборотах;

З – затраты по предоставлению услуг;

$С_{кр.}$ – средняя кредиторская задолженность

$$2)\ К_{кред.} \text{ в днях} = 365 * С_{кр.} / З, \quad (16)$$

где $К_{кред.}$ – коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности в днях;

$С_{кр.}$ – средняя кредиторская задолженность:

З – затраты по предоставлению услуг.

ТЕМА 5. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Структура трудовых ресурсов и кадрового состава гостиничного предприятия. Производительность труда и заработная плата в гостиничном предприятии. Показатели использования трудовых ресурсов в гостинице.

Рабочая сила как совокупность физических и умственных способностей человека и его способность к труду в рыночных условиях становятся товаром. Для любого предприятия с позиции экономики не безразлично, на каких условиях должно происходить удовлетворение его потребностей в рабочей силе и как она должна использоваться в процессе производства товаров и услуг. Это предполагает разработку и проведение на каждом предприятии соответствующей кадровой политики. Основными ее направлениями являются определение потребностей в рабочей силе по количеству и по качеству, форм ее привлечения и дополнения, разработка мероприятий по улучшению ее использования. Для разработки кадровой политики необходимо знать, как складывается профессионально-квалификационная структура персонала предприятия.

Персонал предприятия (кадры, трудовой коллектив) – это совокупность работников, входящих в его списочный состав.

В мировой практике чаще всего используется классификация, при которой работники делятся на менеджеров и исполнителей. Менеджеры – это организаторы производства различных уровней.

По характеру выполняемых функций в соответствии с Общероссийским классификатором профессий рабочих, должностей служащих и тарифных разрядов (ОКПДТР) промышленно-производственный персонал подразделяется на четыре категории: рабочих, руководителей, специалистов и технических исполнителей (служащих).

К рабочим относятся лица, непосредственно занятые в процессе создания материальных ценностей, а также занятые ремонтом, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др. Рабочие подразделяются на основных и вспомогательных. К основным относятся рабочие, непосредственно связанные с производством продукции, а к вспомогательным – с обслуживанием производства.

К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений. Руководители, возглавляющие коллективы производственных подразделений, предприятий, отраслей, и их заместители относятся к линейным. Руководители, возглавляющие коллективы функциональных служб, и их заместители относятся к функциональным.

По уровню, занимаемому в общей системе управления, все руководители подразделяются на руководителей низового, среднего и высшего звена. К руководителям низового звена относят мастеров, старших мастеров, прорабов, начальников небольших цехов, а также руководителей подразделений внутри функциональных отделов и служб. Руководители среднего звена – это директора предприятий, генеральные директора объединений, начальники крупных цехов. Руководящие работники высшего звена – это руководители холдингов, генеральные директора крупных предприятий, руководители функциональных отделов министерств, ведомств и их заместители.

К специалистам относятся работники интеллектуального труда (бухгалтеры, экономисты, инженеры). Служащие – работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание. К ним относятся агенты по снабжению, секретари-машинистки, кассиры, делопроизводители, табельщики, экспедиторы и пр.

Соотношение работников по категориям характеризует структуру трудовых ресурсов предприятия. В зависимости от характера трудовой деятельности персонал предприятия подразделяют по профессиям, специальностям и уровню квалификации.

Профессия – вид деятельности, требующий определенных знаний и трудовых навыков, которые приобретаются путем общего или специального образования и практического опыта.

Специальность – вид деятельности в рамках той или иной профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков. Например, экономист-плановик, экономист-бухгалтер, экономист-финансист, экономист-трудовик в рамках профессии экономиста, а также слесарь-наладчик, слесарь-монтажник, слесарь-сантехник в рамках рабочей профессии слесаря.

Квалификация определяет уровень знаний и трудовых навыков работника по специальности, который отображается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Кадровый состав гостиничного предприятия — это руководство (директор, его заместители, функциональные директора), начальники департаментов, служб и отделов, специалисты и рабочие.

Система управления персоналом – система, в которой реализуются функции управления персоналом, включающая подсистему общего и линейного руководства и ряд функциональных подсистем, специализирующихся на выполнении однородных функций.

Кадровая служба или HR-служба (от англ. Human Resources – человеческие ресурсы) – совокупность специализированных подраз-

делений в структуре гостиницы, функциональными обязанностями которой являются разработка и реализация кадровой политики в соответствии с корпоративной стратегией гостиничного предприятия.

Оценка потребности в кадрах гостиничного предприятия начинается с планирования по группам и категориям работающих:

– рабочие основного и вспомогательного производства;

– руководители, специалисты, служащие;

– обслуживающий персонал.

Для гостиничного и ресторанного секторов, а также для индустрии туризма в целом Международная организация труда (МОТ) выделяет серию общих характеристик, касающихся занятости: высокий процент работников, занятых неполный рабочий день; высокий процент временных работников; значительное количество женского персонала имеют контракты на неполный рабочий день (более 50 % в гостиничном и ресторанном секторах в Бельгии, Франции, Швейцарии. Австралии); небольшое количество женщин, находящихся на ответственных должностях; значительное присутствие (в развивающихся странах) иностранного персонала в основном на ответственных должностях; большое количество малоквалифицированной молодежи и студентов, работающих по временным контрактам.

В основу такого планирования должна быть положена кадровая политика, которая строится как с учетом формирования существующего рынка труда, так и специфики производства на самом гостиничном предприятии. Критерием ее оценки становится эффективность экономики гостиничного предприятия.

Кадровая политика гостиничного предприятия – это совокупность принципов, методов, форм работы с персоналом. Кадровая политика является частью обшей политики организации в соответствии с выбранной стратегией и целями развития. Кадровая политика гостиницы определяется двумя группами факторов: внешними по отношению к предприятию (законодательство, рынок труда, взаимоотношения с органами власти и т.п.); внутренними (миссия и цели организации, система менеджмента, состав, структура и динамика персонала, корпоративная культура и т.п.).

Выделяют следующие виды кадровой политики:

– открытая, когда предприятие активно взаимодействует с внешней средой, имеется прозрачность для потенциальных сотрудников;

– закрытая, когда для решения большинства возникающих вопросов используются внутренние ресурсы предприятия;

– пассивная, когда деятельность сводится в большей степени к функциям кадрового документооборота;

– реактивная, когда определенные меры разрабатываются только в ответ на положительную или отрицательную (кризис) реакцию в экономике;

– превентивная, когда какие-либо меры периодически разрабатываются, но без комплексного подхода.

В целом кадровая политика гостиничного бизнеса представляет собой активный составной элемент формирования и реализации общей стратегии развития предприятия.

Обычно направления работы кадровых служб в организациях включают в себя следующие направления:

– прогнозирование, перспективное и текущее планирование потребности в кадрах;

– систематический анализ состава кадров по профессиональному, общеобразовательному, возрастному и другим признакам;

– организацию рациональной системы учета кадров и их ротации (перемещения) внутри организации;

– осуществление процедуры подбора и расстановки кадров;

– анализ состава и структуры кадров, невыходов на работу, текучести, жалоб и претензий;

– организацию оценки (аттестации и пр.) кадров;

– разработку мероприятий по повышению квалификации кадров и их развитию;

– формирование кадрового резерва и работа с ним;

– контроль и координацию кадровой работы по всей организации;

– систематический анализ структуры аппарата управления, выработку рекомендаций по улучшению организационных структур;

– работу по социальному обеспечению персонала (страхование и пенсия);

– организацию процесса адаптации новых работников;

– оценку условий труда;

– участие в разработке системы стимулирования работников;

– содействие улучшению психологического климата в коллективах;

– управление трудовыми отношениями;

– осуществление кадрового документооборота.

В последнее время как самостоятельная функция кадровой службы выделяется кадровый аудит, предполагающий комплексную оценку кадров гостиничного предприятия. Это оценка:

– эффективности организационной структуры;

– оптимальности штатного расписания;

– кадровых процессов;

– кадрового документооборота.

Также кадровый аудит подразумевает анализ;

– положений по управлению персоналом и о службах (отделах), должностных инструкций, технологий поиска, найма и увольнения персонала; разработки программ адаптации;

– системы оплаты труда, системы стимулирования;

– количественных и качественных характеристик персонала;

– расстановки кадров;

– формирования управленческого резерва;

– системы оценки и аттестации персонала;

– организации работы кадровой службы.

Анализ кадрового состава гостиничного предприятия предполагает следующие направления:

– социально-демографические характеристики кадрового состава (структура по полу, возрасту, образованию, стажу работы в отрасли и на данном предприятии);

– структура персонала по уровням управления и должностям и др.;

– определение качественного и количественного состава персонала с высшим и средним специальным образованием;

– определение качественного уровня расстановки работников по должностям, определение степени рационального использования специалистов с высшим и средним специальным образованием и др.

Так, показатель качества расстановки кадров по должностям рассчитывается путем суммирования числа специалистов с высшим и средним специальным образованием, занимающих руководящие и инженерно-технические должности, и деление этой суммы на общее количество должностей, требующих замещения дипломированными специалистами. Аналогичным образом рассчитываются показатели качества расстановки кадров и кадровый состав отдельно по должностям, подлежащим замещению специалистами с высшим и средним специальным образованием.

Приказом министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации (Минздравсоцразвития России) от 12.03.2012 № 220н был утвержден Единый квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и служащих, в котором нас интересует раздел «Квалификационных характеристик должностей работников организаций сферы туризма» (далее – Квалификационные характеристики). Этот документ предназначен для решения вопросов по обеспечению эффективной системы управления работниками организаций сферы туризма независимо от форм собственности и организационно-правовых форм деятельности.

Квалификационные характеристики применяются в качестве нормативных документов и служат основой для разработки должностных инструкций, содержащих конкретный перечень должностных обязанностей работников, с учетом особенностей труда и управления, а также прав, ответственности и компетентности работников. Должностные обязанности, включенные в квалификационную характеристику определенной должности, могут распределяться между несколькими исполнителями.

Квалификационная характеристика для каждой должности имеет три раздела – «Должностные обязанности», «Должен знать», «Требования к квалификации». В разделе «Должностные обязанности» содержится перечень основных трудовых функций, позволяющих обеспечить оптимальную специализацию по должности. В разделе «Должен знать» содержатся основные требования, предъявляемые к работнику в отношении профессиональных знаний, знаний законодательства и инструкций и пр., которые работник должен применять на работе. В разделе «Требования к квалификации» определен необходимый уровень образования и требования к стажу работы.

При разработке должностных инструкций в гостиничных предприятиях допускается уточнение перечня должностных обязанностей работников с учетом должностей в конкретных условиях.

Для оценки труда в гостиничном бизнесе используются методики, выявляющие вклад каждого сотрудника в структуру результатов деятельности всей гостиницы. Производительность труда как расчетный показатель следует считать основным показателем оценки эффективности труда.

Производительность труда – экономический показатель по труду, характеризующий степень эффективности труда. Уровень производительности труда выражается количеством услуг (продукта), произведенных в единицу времени. На практике известны различные методы и показатели измерения производительности труда, что связано с особенностями производственной деятельности в различных отраслях. Наиболее распространенными и универсальными показателями являются выработка и трудоемкость.

Выработка представляет собой количество услуг, производимое в единицу рабочего времени или приходящееся на одного работника (в месяц, квартал, год.)

Трудоемкость услуг – затраты времени на производство единицы продукта (услуг).

Факторы роста производительности труда — это движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется ее уровень. На

уровне предприятия можно выделить пять групп факторов роста производительности труда:

1) природно-климатические условия;
2) технические факторы;
3) экономические факторы;
4) организационные факторы;
5) социальные факторы.

Резервы – скрытые, неиспользованные, но реальные возможности гостиничного предприятия для его более эффектной работы. Резервы бывают:

– отраслевые;
– межотраслевые;
– внутрипроизводственные, которые включают в себя:
– резервы снижения трудоемкости услуг, продукции,
– резервы эффективного использования рабочего времени,
– резервы экономии расходов по управлению производством.

Таким образом, в качестве основных направлений повышения производительности труда выступают:

– научно-технический прогресс (НТП);
– совершенствование организации производства, управления и труда;
– повышение квалификации персонала;
– эффективное использование рабочего времени;
– усиление мотивации и стимулирования труда, предоставления социального пакета.

Рассмотрим оплату труда работников гостиничного предприятия.

Как всякий товар, труд имеет цену. Цена труда – заработная плата, которая зависит от квалификации работника и интенсивности труда. Заработная плата – это величина денежного вознаграждения, выплачиваемого наемному работнику за выполнение определенного задания, объема работ или исполнение своих служебных обязанностей в течение некоторого времени.

Различают номинальную и реальную заработную плату. Номинальная заработная плата – начисленная и полученная работником заработная плата за определенный период. Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату.

В основе правильной организации оплаты труда в гостинице лежит тарифная система, а также применяемые формы и системы оплаты труда работников. Основными составляющими тарифных условий оплаты труда при раздельной их разработке для рабочих и служащих являются:

– минимальная ставка оплаты работника как основа для расчета тарифных ставок рабочих и должностных окладов служащих;

– тарифные ставки первого разряда, дифференцированные по основным тарифообразуюшим факторам (интенсивности труда, видам работ, условиям труда) и образующие так называемую вертикаль ставок первого разряда;

– тарифные ставки по разрядам, дифференцированные по сложности выполняемых работ (квалификации) и образующие так называемую горизонталь ставок (тарифную сетку);

– схемы должностных окладов служащих, руководителей, специалистов, построенные с учетом сложности выполняемых ими должностных обязанностей;

– тарифно-квалификационные справочники работ и профессий рабочих, квалификационные справочники должностей руководителей, специалистов и служащих по отраслям.

Таким образом, тарифная система состоит из трех основных элементов:

1) тарифных ставок;

2) тарифных сеток;

3) тарифно-квалификационных справочников.

Предприятие может самостоятельно проводить работу по тарификации своих работников, однако обычно для этих целей используется Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС). Кроме того, знакомство с методиками, используемыми в ЕТКС, может способствовать построению рациональной системы оплаты труда на гостиничном предприятии.

Существуют две основные формы оплаты труда: сдельная и повременная.

При сдельной форме оплаты мерой труда является количество изготовленной продукции (услуг). При этом общий заработок зависит от количества и качества произведенной продукции (услуги) и определяется умножением сдельной расценки на каждую единицу продукции (услуги). При этом основным элементом здесь является сдельная расценка, которая устанавливается исходя из ставки (оклада) в соответствии с разрядом, нормы выработки:

$$Р\ сдельная = Т_{ст} / Н\ выработки, \qquad (17)$$

где Р сдельная – сдельная расценка;

$Т_{ст}$ – часовая тарифная ставка выполненной работы;

Н выработки – норма часовой выработки единицы продукции (услуги).

Различают прямую индивидуальную, косвенно-сдельную, сдельно-прогрессивную, аккордную, сдельно-премиальную и в процентах от выручки (от реализации услуг) оплату труда.

При повременной оплате мерой труда является отработанное время. Заработок исчисляется умножением тарифной ставки работника конкретного разряда на фактически отработанное время (в часах или рабочих днях):

$$ЗП\ повременная = Т \times Н\ времени, \quad (18)$$

где ЗП повременная – повременная заработная плата;

Т – тарифная ставка определенного квалификационного разряда;

Н времени – норма времени или фактически отработанное время.

Повременная форма оплаты может применяться для оплаты труда вспомогательных рабочих, таких как дежурные слесари, монтеры, кладовщики, учетчики, сантехники. В связи с трудностями нормирования и количественного измерения их труда применяют повременную форму. В современных условиях простая повременная и повременно-премиальная система оплаты труда получили наибольшее распространение.

Важную роль в стимулировании труда играют доплаты, надбавки к заработной плате, различные типы выплат. Доплаты и надбавки делятся на две группы: компенсационные и стимулирующие.

Размер компенсационных выплат (за условия труда, отклоняющиеся от нормальных, за работу в вечернее и ночное время, праздничные и выходные дни, сверхурочные) определяется предприятием самостоятельно, но должен быть не ниже размеров, установленных соответствующими решениями Правительства РФ.

Стимулирующие выплаты – доплаты и надбавки за высокую квалификацию, профессиональное мастерство, за совмещение нескольких профессий, выполнение обязанностей отсутствующего работника, премии, вознаграждения определяются предприятием самостоятельно и производятся в пределах имеющихся средств. Размеры и условия их выплат определяются в коллективных договорах или контрактах с работником.

В условиях рыночных отношений все доплаты и надбавки не имеют ограничений по сферам трудовой деятельности и обычно являются обязательными для предприятий всех форм собственности. Предприятия имеют возможность в процессе установки доплат и надбавок учесть все специфические особенности работы своего персонала. Доплаты и надбавки обычно устанавливаются в относительных размерах и корректируются при изменении тарифных ставок и окладов с учетом инфляции.

Антиподом тарифного варианта оплаты труда выступает так называемый бестарифный (распределительный) вариант организации заработной платы. Для него характерны следующие признаки:

– полная зависимость уровня оплаты труда работника от фонда заработной платы, начисляемой по коллективным результатам работы (в этом качестве бестарифные системы принадлежат к классу коллективных систем оплаты труда);

– присвоение каждому работнику коэффициентов, характеризующих его квалификационный уровень и определяющих его трудовой вклад в общие результаты труда коллектива;

– присвоение каждому работнику коэффициента трудового участия (КТУ) по текущим результатам деятельности.

Индивидуальная заработная плата каждого работника при бестарифном варианте представляет собой его долю в заработанном всем коллективом фонде оплаты труда.

Помимо тарифных и бестарифных систем, в качестве новых форм оплаты труда существуют смешанные системы, в их числе – комиссионная форма оплаты труда и так называемый дилерский механизм. Смешанными эти системы называют по причине того, что они имеют признаки одновременно тарифных и бестарифных форм оплаты труда, коллективной и индивидуальной организации заработной платы.

Комиссионная форма предполагает оплату действий работника по заключению какой-либо сделки (договора) от лица фирмы в виде комиссионных процентов (комиссии) от суммарного размера этой сделки. Дилерский механизм предусматривает закупку работником части продукции (услуг) фирмы за свой счет с последующей ее самостоятельной реализацией работником.

Для специалистов, служащих и руководителей используется система должностных окладов в соответствии с занимаемой должностью.

Существует ряд требований, на которые следует ориентироваться при создании системы стимулирования труда работников гостиницы, а именно:

– объективность – размер вознаграждения работника должен определяться на основе объективной опенки результатов его труда;

– предсказуемость – работник должен знать, какое вознаграждение он получит в зависимости от результатов своего труда;

– адекватность – вознаграждение должно быть адекватно трудовому вкладу каждого работника в результат деятельности всего коллектива, его опыту и уровню квалификации;

– своевременность – вознаграждение должно следовать за достижением результата как можно быстрее (если не в форме прямого вознаграждения, то хотя бы в виде учета для последующего вознаграждения);

– значимость – вознаграждение должно быть для сотрудника значимым;

– справедливость – правила определения вознаграждения должны быть понятны каждому сотруднику организации и быть справедливыми, в том числе с его точки зрения.

В табл. 1 приведена классификация видов стимулирования труда.

Таблица 1

Виды и методы стимулирования труда

Материальное стимулирование		Нематериальное стимулирование		
денежное (финансовое)	неденежное (нефинансовое)	моральное	организационное	патернализм
Оклад, премии	Компенсационный пакет: льготы, страховки, служебная машина, мобильная связь и пр., памятные и ценные подарки, призы и пр.	Похвала, грамоты, звания	Свободный распорядок работы, дополнительное распоряжение ресурсами	Забота о сотруднике: неформальные отношения; принадлежность к организации как к коллективу, единой семье, традициям; ориентация на внутрифирменную карьеру и пр.

Важнейшим методом стимулирования является материальное стимулирование. Оно играет ведущую роль в повышении трудовой активности работников. Этот метод состоит из материально-денежного стимулирования. Последнее содержит премии, надбавки, награду частью акций компании.

Вторым немаловажным методом является моральное стимулирование, которое включает словесное поощрение или предупреждение, выговор, социальный пакет (льготы за пользование автотранспортом

фирмы, бесплатное питание и пр.). Общим стимулированием может стать движение по карьерной лестнице, что имеет ограничения в гостиничном бизнесе.

Среди показателей оценки эффективности использования трудовых ресурсов и кадровой работы в гостинице можно выделить несколько групп:

– показатели затрат на персонал в целом по гостинице (финансовые показатели);

– показатели результативности работы с персоналом в гостинице;

– показатели по направлениям деятельности службы персонала.

Показатели могут быть еще более детализированы, например, путем их расчета отдельно по службам гостиницы и категориям персонала.

Гостиничное предприятие по численному составу, уровню квалификации в течение года не является постоянной величиной. При планировании кадровой политики и штатного расписания особое внимание должно уделяться анализу состава и структуры персонала. Анализ предполагает рассмотрение данных по структуре и численности персонала, полу и возрасту, уровню образования и квалификации работающих. Анализ динамики персонала обусловлен выявлением количества уволившегося и принятого на работу персонала при определении причин текучести кадров на гостиничном предприятии. Для анализа динамики и изменения численности и состава персонала рассчитываются следующие показатели.

Среднесписочная численность работников:

Среднесписочную численность за месяц подсчитывают, используя ежедневные коэффициенты списочной численности. Для этого используют табель рабочего времени, в котором должны быть отражены все изменения по кадрам. Расчет проводится по сотрудникам, работающим полностью весь рабочий день (Ч1) и отдельно по сотрудникам, которые работают только часть рабочего дня (Ч2). Для их подсчета используются формулы:

$$Ч1 = Ч : Д, \qquad (19)$$

где Ч – это списочная численность за весь календарный месяц;

Д – количество календарных дней в расчетном месяце.

Фактически при подсчете высчитывается среднеарифметический показатель списочной численности за месяц, после подсчета количества работников за первый день месяца к нему прибавляется количество каждого последующего дня до окончания месяца, при этом праздничные и выходные дни обязательно включаются в этот расчет.

Численность за эти дни указывается аналогично данным предыдущего рабочего дня.

Вторая формула:

$$Ч2 = Т : Т_{дн} : Д_{раб}, \quad (20)$$

где Т – это сумма всех отработанных часов в календарном месяце;

$Д_{раб}$ – количество рабочих дней в календарном месяце;

$Т_{дн}$ – продолжительность одного рабочего дня в часах.

Если сотрудники по инициативе работодателя переведены на неполный день работы, то для расчета они принимаются в качестве единицы. Внутренние совместители и сотрудники, которые работают на предприятии сразу на нескольких ставках или на половине ставки, для подсчета также принимаются как единица и эти показатели учитываются в расчете среднесписочной численности работников.

Сложив показатели Ч1 и Ч2 можно получить среднесписочную численность работников за месяц. Для расчета среднесписочной численности работников за квартал, 9 месяцев, полугодие или год необходимо сложить среднесписочную численность за соответствующие месяцы, а затем полученное значение разделить на 3, 6, 9 или 12. В тех случаях, когда организация осуществляет деятельность неполный год, значение среднесписочной численности работников все равно делится на 12.

На сегодняшний день существует большое количество специальных программ для подсчета коэффициента среднесписочной численности работников, например, «1С зарплата-кадры». Можно найти также формы для осуществления автоматического расчета в Интернете на онлайн-сервисах, например, на официальном сайте «Бухсофт».

Контрольные вопросы

1. Какие факторы и резервы роста производительности труда вы знаете?
2. Какие формы оплаты труда используются на гостиничном предприятии?
3. Из чего складывается совокупный доход работников?
4. Каковы основные виды и способы стимулирования труда в гостиничном предприятии?

ТЕСТЫ

1. Под кадрами предприятия понимается:

а) совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав

б) основной (штатный, постоянный), квалифицированный состав работников предприятия или организации

2. Производственный персонал предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции/услуг, включает работников:

а) основных, вспомогательных и других подразделений предприятия

б) аппарата управления со всеми отделами и службами

в) транспортных средств предприятия

3. Работники предприятия подразделяются на две основные группы:

а) рабочие

б) служащие

4. В группе служащие обычно выделяются такие категории, как:

а) руководители

б) специалисты

в) служащие

5. Тарифно-квалификационные характеристики (требования):

а) устанавливаются для предприятий в нормативном порядке по общеотраслевым должностям и профессиям

б) служат основой при разработке должностных инструкций, а также дифференциации в уровне оплаты труда этих работников на основе единой тарифной сетки

в) состоят из трех разделов: «Должностные обязанности», «Должен знать» и «Требования к квалификации по разрядам оплаты»

6. Управление кадрами (персоналом) включает:

а) удовлетворение потребности предприятия в кадрах

б) обеспечение рациональной расстановки

в) профессионально-квалификационное и должностное продвижения кадров

г) эффективное использование трудового потенциала предприятия

7. Кадровая политика подразумевает:

а) планирование

б) наем и размещение рабочей силы

в) обучение, подготовку и переподготовку работников; продвижение по службе и организацию карьеры

г) условия найма, труда и его оплату

д) обеспечение формальных и неформальных связей, создание комфортного психологического климата в коллективе

8. Обеспечение потребности в кадрах действующего предприятия предполагает:

а) определение численности работников предприятия

б) сопоставление численности с имеющейся потребностью в рабочей силе, оценку оборота, текучести кадров

в) определение дополнительной потребности или избытка кадров

9. Производительность труда:

а) характеризует эффективность, результативность затрат труда

б) определяется количеством продукции/услуг, произведенной в единицу рабочего времени

в) оценивается затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненных работ

г) рассчитывается через показатели выработки (В) и трудоемкости (Тр) продукции/услуг

10. Различают производительность:

а) живого труда

б) общественного (совокупного) труда.

11. Показатель производительности труда (выработка) рассчитывается как:

а) количество продукции/услуг, произведенной в единицу рабочего времени

б) количество продукции/услуг, приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего за определенный период (час, смену, месяц, квартал, год)

12. Методы определения выработки включают:

а) натуральный (условно-натуральный)

б) стоимостной

в) трудовой по нормированному рабочему времени

13. Показатели выработки различают на:

а) один отработанный человеко-час (часовая выработка)

б) один отработанный человеко-день (дневная выработка)

в) одного среднесписочного рабочего в год, квартал или месяц (годовая, квартальная или месячная выработка) или на одного работающего за те же периоды времени

14. Показатель трудоемкости:

а) представляет собой затраты живого труда на производство единицы продукции/услуг

б) устанавливает прямую зависимость между объёмом производства и трудовыми затратами

15. Верно ли утверждение, что повышение производительности труда проявляется в:

а) уменьшении доли живого труда в изготовляемой продукции/услугах

б) увеличении доли прошлого труда, при этом абсолютная величина затрат живого и овеществленного труда на единицу продукции сокращается

16. Факторы роста производительности труда включают:

а) повышение технического уровня производства

б) улучшение организации производства и труда

в) изменение объема производства и структурные изменения в производстве

г) изменение внешних, природных условий

д) прочие факторы

17. Норма численности (Нч):

а) это установленная численность работников определенного профессионально-квалификационного состава

б) необходима для выполнения конкретных производственных, управленческих функций или объемов предоставляемых услуг

в) определяет затраты труда по профессиям, специальностям, групппам или видам работ, отдельным функциям, в целом по предприятию, цеху или его структурному подразделению

г) ведется раздельно по группам производственного и непроизводственного персонала

18. Численность работников измеряется показателями:

а) списочная численность

б) явочная численность

в) среднесписочная численность работников

19. Исходными данными для определения численности работников являются:

а) производственная программа

б) нормы времени, выработки и обслуживания

в) номинальный (реальный) бюджет рабочего времени за год

г) мероприятия по сокращению затрат труда и т.д.

20. Основными методами расчета количественной потребности в персонале являются:

а**) расчеты по трудоемкости производственной программы**

б) нормы выработки

в) нормы обслуживания

г) рабочие места

21. Расчетные показатели численности включают:

а) норматив численности работников по трудоемкости производственной программы

б) норматив численности рабочих по нормам выработки/обслуживания

в) норматив численности по рабочим местам

г) фонд ресурсов труда

д) продолжительность рабочего времена

е) среднеотраслевые данные

22. Виды заработной платы включают:

а) основную

б) дополнительную

23. Формы оплаты труда:

а) сдельная

б) повременная

24. Разновидности сдельной формы оплаты:

а) прямая сдельная

б) сдельно-премиальная

в) сдельно-прогрессивная

г) косвенно-сдельная

д) аккордная

е) аккордно-премиальная

25. Повременная форма оплаты труда применяется:

а) при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда

б) при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации

26. Различают следующие разновидности повременной формы оплаты труда:

а) простая повременная

б) повременно-премиальная

в) окладная

г) контрактная

ЗАДАЧИ

Задача 1. Исходные данные: деятельность предприятия характеризуется следующими данными:

Показатель	Единица измерения
Календарный фонд рабочего времени на предприятии (дней)	365
Выходные и праздничные дни при пятидневной рабочей неделе (дней)	112
Количество невыходов в связи с отпусками, болезнями и другими причинами (дней)	28

Определите номинальный и эффективный фонд рабочего времени.

Формулы расчета:

1) Номинальный фонд рабочего времени = Календарный фонд рабочего времени на предприятии – Выходные и праздничные дни;

2) Эффективный фонд рабочего времени = Номинальный фонд рабочего времени – Количество невыходов в связи с отпусками, болезнями и другими причинами.

Задача 2. Исходные данные: деятельность ресторана характеризуется следующими данными:

Показатель	Единица измерения
Запланированный объем продукции собственного производства (условные блюда)	2 700 000
Норма выработки на одного работника в день (условные блюда)	360
Эффективный фонд рабочего времени (дней) при пятидневной рабочей неделе	225

Определите численность работников рабочих профессий (повара/официанты).

Формула расчета:

$$N = Q / A * T, \quad (21)$$

где N – численность работников рабочих профессий;

Q – объем товарооборота или выпуска собственного производства;

A – норма выработки в единицу времени;

T – фонд рабочего времени на одного работника.

Задача 3. Исходные данные: деятельность ресторана характеризуется следующими данными:

Показатель	Единица измерения
Общая продолжительность рабочего времени, затраченного на изготовление творожного кекса (секунд)	25 200
Подготовительно-заключительное время (секунд)	1 260
Время на обслуживание рабочего места (секунд)	1 008
Время на отдых и личные надобности (секунд)	1 260
Оперативное время на выпуск одного блюда (секунд)	32,28

Определите норму выработки по количеству продукции.

Формула расчета:

$$Н_в = Т_{вр} – (Т_{пз} + Т_{обс} + Т_{отд}) / Т_{оп}, \quad (22)$$

где $Н_в$ – норма выработки по количеству продукции;

$Т_{вр}$ – общая продолжительность рабочего времени;

$Т_{пз}$ – подготовительно-заключительное время;

$Т_{обс}$ – время обслуживания рабочего места;

$Т_{отд}$ – время на отдых и личные надобности;

$Т_{оп}$ – оперативное время на единицу продукции.

Задача 4. Исходные данные: деятельность гостиницы характеризуется следующими данными:

Показатели	План	Факт
Выручка от реализации (руб.)	122 000 000	123 576 000
Среднегодовая численность производственного персонала	180	190

Определите производительность труда и сравните показатели.

Формула расчета:

ПТ = Выручка от реализации / Среднегодовая численность производственного персонала (23)

ТЕМА 6. ИЗДЕРЖКИ И ПРИБЫЛЬ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Понятие и виды издержек в гостиничном бизнесе. Ценообразование и себестоимость гостиничных услуг. Прибыль гостиничного предприятия и ее распределение. Показатели эффективности деятельности гостиничного предприятия.

Затраты предприятия представляют собой наиболее общую категорию для любой организации. Затраты – совокупность ресурсов, вовлекаемых реально или предположительно в деятельность предприятия. Они могут исчисляться в натуральной или денежной форме.

Издержки – денежное выражение затрат производственных факторов, которые необходимы для осуществления предприятием своей производственной и коммерческой деятельности. Они могут быть представлены в показателях себестоимости продукции, которая характеризует в денежном измерении все материальные затраты и затраты на оплату труда, возникающие при производстве и реализации продукции (услуг). Знание издержек на производство и реализацию товара (услуг) является одним из важнейших условий эффективного хозяйствования предприятия.

Рассмотрим классификацию затрат гостиничного предприятия. Издержки производства и обращения в гостиничном бизнесе классифицируются по тем же признакам, что и затраты промышленного предприятия – явные и неявные; постоянные и переменные; прямые и косвенные; по статьям затрат; предельные; альтернативные и др.

Группировка затрат по элементам состоит из следующих показателей: материальных затрат, затрат на оплату труда, отчислений на социальные нужды, амортизации основных фондов, прочих затрат (арендной платы, обязательных страховых платежей и пр.). Группировка затрат по элементам позволяет изучать материалоемкость, энергоемкость, трудоемкость, фондоемкость производства гостиничного продукта и установить влияние технического прогресса и инноваций на структуру затрат.

Группировка затрат по статьям калькуляции необходима для исчисления себестоимости отдельных услуг. Она показывает цели и размеры расходов ресурсов. Основные статьи калькуляции в гостиничном бизнесе включают в себя: расходы по размещению и проживанию; расходы на питание; расходы на зарплату производственного персонала, в том числе страховые взносы и прочие расходы. Основные расходы включают в себя затраты, связанные непосредственно с технологи-

ческим процессом производства гостиничного продукта, а также с содержанием и эксплуатацией орудий труда. Накладные расходы – расходы на обслуживание и управление производственным процессом и реализацию гостиничного продукта.

По методу отнесения затрат на производство гостиничного продукта выделяют прямые и косвенные затраты, которые включены в его себестоимость. Прямые затраты имеют непосредственное отношение к конкретному виду продукта. Косвенные затраты включают в себя общехозяйственные расходы. Они распределяются между объектами калькуляции пропорционально какому-либо элементу.

На гостиничном предприятии затраты также подразделяются на постоянные и переменные. Постоянные издержки – затраты, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. К ним относятся амортизационные отчисления, выплаты процентов по кредитам, арендная плата, оплата коммунальных услуг, заработная плата руководителей. Переменные издержки зависят от объема выпускаемой продукции (услуг). К ним следует отнести затраты на материалы, сырье, заработную плату работников и служащих гостиницы. Имеются также промежуточные (переходные) виды издержек – условно-переменные и условно-постоянные. Примером таких издержек можно считать затраты на ремонт и обслуживание оборудования и т.д, В практической деятельности гостиницы они самостоятельно не определяют, а присоединяются пропорционально к постоянным и переменным издержкам.

Бухгалтерские издержки представляют собой стоимость израсходованных ресурсов, измеренную в фактических ценах их приобретения. Это издержки, представленные в виде платежей за приобретаемые ресурсы (сырье, материалы, амортизация, труд и т.д.).

Экономические издержки – стоимость других благ (товаров и услуг), которые можно было бы получить при наиболее выгодном из возможных альтернативных направлений использования этих ресурсов. Они не могут быть получены из бухгалтерских документов.

Кроме того, существуют и рассчитываются трансакционные издержки. Эти издержки возникают в случае изменения организационной структуры фирмы (создания холдингов, выделения дочерних фирм и т.д.), а также это затраты на проведение организационных мероприятий по заключению и исполнению контрактов и договоров.

Издержки производства и обращения гостиничного предприятия представляют собой совокупную стоимость затрат на производство гостиничного продукта. Издержки производства и обращения в гостиничном хозяйстве учитываются, анализируются и планируются в

денежном выражении и в относительных величинах – в процентах к товарообороту. Последние определяют уровень издержек.

Уровень издержек ($У_и$) рассчитывается по формуле:

$$У_и = И : Т \times 100\ \%, \qquad (24)$$

где И – издержки, руб.;

Т – величина товарооборота, руб.

При формировании производственного плана гостиничного предприятия важно установить характер увеличения объемов производства при добавлении дополнительных производственных переменных факторов к уже имеющимся фиксированным ресурсам (основные фонды).

Ответ на вопрос, как будут складываться совокупные издержки производства и реализации, дает закон убывающей отдачи. Этот закон означает, что начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. Иначе говоря, если численность сотрудников, обслуживающих данное направление деятельности, будет увеличиваться, то рост объема производства будет происходить после некоторого момента все медленнее по мере увеличения числа рабочих на производстве.

Ценообразование – установление цены на товар или услугу. В рыночной экономике процесс выбора цены производится в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов.

Отличительными факторами гостиничного бизнеса является то, что процесс производства в гостинице реализуется в виде предоставления определенной гостиничной услуги. К важным особенностям производства гостиничных услуг следует отнести отсутствие посредников, незавершенного производства, постоянную готовность оказать услугу и неравномерность спроса на гостиничные услуги. Эти особенности производства и реализации гостиничных услуг оказывают влияние на формирование цены гостиничной услуги.

На уровень цен любого предприятия оказывают влияние следующие факторы:

– себестоимость услуги;

– уровень цен на аналогичные услуги у конкурентов;

– соотношение спроса и предложения;

– уровень заработной платы персонала.

Гостиницы разных категорий включают в стоимость проживания различный набор услуг. Этот набор определяется требованиями, установленными стандартами для соответствующей категории гостиниц. Одни и те же услуги для гостиниц одной категории являются дополнительными, а для другой – обязательными и включаются в стоимость проживания. Таким образом, исходя из звездности, гостиницы самостоятельно определяют перечень услуг, которые входят в цену номера.

Гостиничное предприятие имеет право установить либо почасовую, либо посуточную оплату проживания. Плата за проживание в гостинице взимается в соответствии с единым расчетным часом – с 12 часов текущих суток по местному времени. При размещении до расчетного часа плата за проживание с клиента не взимается, При выезде клиент обязан освободить номер гостиницы в 12 часов в день отъезда. Если клиент задерживается с выездом, то плата за проживание взимается в зависимости от просрочки в следующем порядке:

– не более 6 ч после расчетного часа – почасовая оплата;

– от 6 до 12 ч после расчетного часа – плата за половину суток;

– от 12 до 24 ч после расчетного часа – плата за полные сутки (если нет почасовой оплаты).

Если клиент намерен остановиться в гостинице на срок не более суток (24 ч), то плата за проживание с него взимается за полные сутки (независимо от расчетного часа).

Например. 3 марта в 8 ч утра гость заселился в номер «люкс», цена которого по прейскуранту составляет 1200 руб. в сутки (с учетом НДС). Постоялец выехал из номера 5 марта в 17 ч. Почасовой тариф за номер люкс установлен в размере 50,5 руб. (в том числе НДС).

Гость прожил в гостинице двое полных суток (с 12 ч 3 марта до 12 ч 5 марта). Плата за проживание с 8 до 12 ч 3 января не взимается. Оплата за проживание с 12 до 17 ч 5 марта (не более 6 ч) взимается по часовому тарифу.

Таким образом, стоимость проживания клиента в гостинице составит:

1200 руб. х 2 суток + 50,5 руб. х 5 ч – 2652,50 руб.

Цена гостиничных услуг зависит также и от комфортности условий проживания. Как правило, за определенные условия размещения (одноместное, двухместное, трехместное) в определенной категории номеров администрация гостиницы устанавливает так называемые базовые цены, рассчитанные за сутки проживания (без скидок). Более того, во всех гостиницах предусмотрены специальные цены, которые предусматривают скидки по сравнению с базовыми ценами. Специ-

альные цены фиксируются в отдельных прейскурантах. Эти цены обычно применяются для следующих категорий:

– группы иностранных граждан более десяти человек;

-- туристические фирмы;

– постоянные гости;

– размещение на неполный день.

Таким образом, в основу формирования цены гостиничной услуги положена ее себестоимость.

Себестоимость услуги представляет собой стоимостную оценку используемых при ее оказании сырья, материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат, необходимых для оказания услуг. Исходя из этого при формировании себестоимости услуги суммируются затраты гостиницы, сопряженные с процессом оказания услуги и относящиеся к определенному отчетному периоду.

Себестоимость услуги, как и себестоимость продукции или работ, определяется на основании следующих экономических принципов:

1) расходы связаны с осуществляемой организацией предпринимательской деятельностью — принцип вытекает из самого понятия себестоимости: в себестоимость услуги включаются все затраты, связанные с процессом оказания услуги. Затраты, которые не имеют непосредственного отношения к производственной деятельности, относятся к категории непроизводственных расходов;

2) разделение затрат организации на два вида:

– текущие – производственные расходы, которые, как правило, потребляются в одном хозяйственном цикле,

– капитальные – расходы на внеоборотные активы, используемые в нескольких циклах производства, стоимость которых включается в текущие издержки производства или обращения, посредством начисления износа или амортизации, а также расходы на инвестиции;

3) принцип начисления – допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности, когда факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду (и следовательно, отражаются в бухгалтерском учете), в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами;

4) допущение имущественной обособленности организации – имущество и обязательства самой организации существуют обособленно от имущества и обязательств ее собственников и других юридических лиц.

Правильность формирования себестоимости продукции (работ, услуг) любого отчетного периода определяется моментом фиксирова-

ния в бухгалтерском учете каждого вида понесенных расходов и их величиной. Иначе говоря, себестоимость реализованной в отчетном периоде продукции (работы, услуги) складывается из расходов отчетного периода, части переходящего остатка незавершенного производства, доли расходов будущих периодов, приходящейся на данный отчетный период. При этом коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданной продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году в качестве расходов по обычным видам деятельности.

Особенностью гостиничных услуг является отсутствие незавершенного производства. Исходя из этого затраты отчетного месяца по оказанию гостиничных услуг включаются в состав расходов, учитываемых при исчислении себестоимости реализованных в этом же месяце услуг.

В экономической науке для анализа, учета и планирования затрат, относимых на себестоимость продукции (услуг) используется понятие «структура себестоимости». Под структурой себестоимости понимаются ее состав по элементам или статьям калькуляции и их доля в полной себестоимости.

Рассмотрим указанные виды группировок себестоимости.

При группировке затрат по элементам определяются затраты предприятия в целом, без учета его внутренней структуры и без выделения видов выпускаемой продукции. Документ, в котором представлены затраты по элементам, представляет собой смету затрат на производство, которая составляется для расчета общей потребности предприятия в материальных и денежных ресурсах. Сумма затрат по каждому элементу определяется на основе счетов поставщиков, ведомостей начисления заработной платы и амортизации.

Элементы себестоимости – это однородные по своему характеру затраты всех служб, отделов и производств и расходы на хозяйственные нужды. Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам:

– материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
– затраты на оплату труда;
– отчисления на социальные нужды;
– амортизация основных средств;
– прочие затраты.

В материальные затраты включаются:

– стоимость приобретаемого со стороны сырья;
– стоимость покупных материалов;

– стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;

– стоимость работ и услуг производственного характера, выплачиваемых сторонним организациям;

– стоимость природного сырья;

– стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопление зданий, транспортные работы;

– стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Отходы производства представляют собой остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшихся в процессе производства продукции, утративших полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда отражают затраты на оплату труда основного производственного персонала предприятия, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты и стимулирующие и компенсирующие выплаты.

Отчисления на социальные нужды включают в себя обязательные отчисления от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг). Эти отчисления производились по законодательно установленным нормам в органы государственного социального страхования, в ПФР, государственный фонд занятости и медицинского страхования. С 1 января 2010 г. единый социальный налог был заменен страховыми взносами.

Согласно Федеральному закону от 02.07.2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» с 1 января 2010 г. компании платят взносы:

– в ПФР на обязательное пенсионное страхование;

– в Фонд социального страхования Российской Федерации (ФСС России) на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;

– в Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) на обязательное медицинское страхование.

Заметим, что в число лиц, обязанных вносить страховые взносы, попали и организации, применяющие спецрежим. Согласно опубликованному закону, они являются плательщиками взносов во все внебюджетные фонды, а не только в ПФР.

Амортизация основных средств отражает сумму амортизационных отчислений на полное восстановление основных средств,

Прочие затраты – налоги, сборы, отчисления во внебюджетные фонды, платежи по кредитам, затраты на командировочные расходы, затраты на административно-хозяйственные нужды, по подготовке и переподготовке кадров, плата за аренду, износ нематериальных активов, ремонтный фонд, платежи по обязательному страхованию имущества и т.д.

Группировка затрат по экономическим элементам не позволяет вести учет по отдельным подразделениям и видам продукции, для этого нужен учет по статьям калькуляции.

Под калькулированием понимается совокупность приемов исчисления себестоимости выпускаемой предприятием единицы продукции. Результат процесса калькулирования называется калькуляцией, в которой затраты группируются по статьям калькуляции.

Статьи калькуляции объединяют однородные по своей функциональной роли виды продукции в процессе производства затрат. Статьи калькуляции по составу делятся на простые и комплексные. Простые состоят из одного элемента, комплексные – из нескольких элементов затрат. По способу отнесения на себестоимость единицы продукции статьи калькуляции делятся на прямые и косвенные. К прямым относятся затраты, которые можно точно определить и отнести на себестоимость конкретной продукции. К косвенным статьям относятся статьи калькуляции, включающие затраты, связанные с производством нескольких видов изделий или всей продукции предприятия.

Различают технологическую, цеховую, производственную и полную себестоимость. Технологическая себестоимость включает в себя затраты, которые непосредственно связаны с технологией, изготовлением изделия (прямые затраты), – материалы, труд основных рабочих, энергия. Цеховая себестоимость – все затраты цеха (подразделения) на производство изделия, включая амортизацию, расходы на выплаты вспомогательным рабочим, вспомогательные материалы, спецодежду, ремонт оборудования, содержание здания цеха, аппарата управления цеха. Производственная себестоимость представляет собой затраты всех подразделений предприятия, связанные с производством продукции. Полная себестоимость включает в себя затраты на производство и реализацию продукции (внепроизводственные затраты).

Кроме того, существует плановая, фактическая и нормативная себестоимость.

Плановая себестоимость рассчитывается на плановый период исходя из усредненных или максимально допустимых норм расхода

различных видов ресурсов. Фактическая себестоимость определяется по фактическим затратам на производство и реализацию продукции. Данная величина характеризует степень выполнения производственного плана за отчетный период. Нормативная себестоимость рассчитывается на основе текущих норм расхода материальных и трудовых ресурсов. Нормативная себестоимость рассчитывается каждый раз после изменения нормативов.

Типовая калькуляция полной себестоимости единицы продукции (услуги) включает в себя следующие статьи затрат:

– сырье и материалы;

– покупные изделия, комплектующие, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций;

– заработная плата основных рабочих и начисления на нее;

– общие цеховые расходы (в том числе выделяют расходы по содержанию и эксплуатации оборудования);

– общие заводские расходы;

– потери от брака;

– внепроизводственные расходы.

Сумма всех перечисленных статей дает полную себестоимость единицы изделия (услуги).

Следует отметить, что для определения себестоимости продукции (работ, услуг) российские хозяйствующие субъекты используют Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации», утвержденное приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33 н, которое является бухгалтерским стандартом, устанавливающим общие правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций.

Между тем себестоимость продукции (работ, услуг) в значительной степени зависит от отраслевых особенностей, что становится актуальным для расчета себестоимости гостиничной услуги.

Управление себестоимостью гостиничного предприятия означает определение путей снижения затрат на производство гостиничного продукта. Важность этой работы позволяет систематически увеличивать прибыль гостиницы и получать возможность для усиления ее конкурентоспособности.

Систематическое снижение издержек — это основное средство повышения прибыльности гостиничного предприятия. Исследование проблемы уменьшения издержек производства, разработка рекомендаций в этой области является важным направлением деятельности менеджмента гостиницы.

Можно выделить следующие основные направления снижения издержек производства во всех сферах экономики:

1) использование достижений НТП;

2) совершенствование организации производства и труда;

3) государственное регулирование экономических процессов.

Реализация достижений НТП заключается, с одной стороны, в более полном использовании существующих технологий, сырья и материалов, а с другой – в создании новых машин, оборудования и новых технологических процессов. Эти процессы позволяют повысить как конкурентоспособность предприятий страны, так и конкурентоспособность экономики в целом. Характерная черта НТП в условиях глобализации – рост зависимости стран, внедряющих инновации, от стран, создающих их на базе современных информационных и компьютерных технологий. В итоге НТП ведет не только к более высокой экономической эффективности, но и к возможности производить качественно новые материальные блага, услуги, которые существенно изменяют весь уклад жизни и приоритеты жизненных ценностей людей.

Что касается совершенствования организации производства и труда, то этот процесс наряду с экономией на издержках за счет сокращения потерь практически во всех случаях обеспечивает повышение производительности труда, т.е. экономию затрат живого труда. На нынешнем этапе экономического развития экономия живого труда в сравнении с экономией общественного труда дает существенные результаты. Следует иметь в виду, что значительная роль принадлежит государству в постановке и выполнении программ в области НТП и государственной инновационной политики.

Основной целью планирования себестоимости является определение оптимальной величины затрат на производство и реализацию продукции при наиболее эффективном использовании всех видов ресурсов.

При планировании себестоимости гостиничного продукта (услуги) решаются следующие задачи:

– выявляются внутренние резервы по снижению затрат на производство;

– обосновывается плановая себестоимость как единицы изделия, так и всего товарного выпуска;

– обосновывается размер снижения себестоимости в плановом периоде по сравнению с базовым периодом.

При планировании себестоимости используются следующие показатели:

– затраты на производство (смета затрат);

– себестоимость всей товарной продукции и отдельных видов изделий;

– затраты на один рубль товарной продукции;

– экономия от снижения себестоимости.

К методам санирования себестоимости следует отнести:

– нормативно-балансовый, или метод прямого счета – основан на применении норм расхода различных видов ресурсов;

– расчетно-аналитический, или факторный метод – основан на оценке влияния технико-экономических факторов на себестоимость изделия; позволяет установить величину экономии.

На себестоимость оказывают влияние внутренние факторы:

– повышение технического уровня производства;

– улучшение организации производства и управления (использование кооперации, совершенствование управления);

– изменение условно постоянных расходов из-за роста объема производства;

– изменение в структуре выпускаемой продукции.

Экономию, вызванную действиями данных факторов, считают по элементам затрат, а именно:

– экономию материалов;

– экономию заработной платы;

– экономию на условно-постоянных расходах.

Основной целью деятельности гостиничного предприятия, как и любого другого коммерческого предприятия, является получение прибыли. Прибыль считается главным финансовым результатом деятельности и экономической категорией. В результате соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и предпринимательских способностей менеджмента производится гостиничный продукт, который становится товаром при условии его реализации потребителю.

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприятие всегда ставит своей целью получение прибыли, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то это означает, что были возмещены только затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков отсутствует и прибыль как источник роста благосостояния собственников предприятия. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее его банкротства.

Прибыль как категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

– характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности гостиничного предприятия:

– являясь финансовым результатом, одновременно считается основным элементом финансовых ресурсов предприятия и обеспечивает принцип самофинансирования (стимулирующая функция). Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении гостиницы, должна быть в таком объеме, чтобы финансировать расширение производственной и других видов деятельности, а также использоваться для материального поощрения сотрудников;

– является одним из источников доходов бюджетов разных уровней – поступая в бюджеты в виде налогов, используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Таким образом, прибыль гостиничного предприятия – одна из стратегических целей его деятельности, поскольку она, во-первых, является одним из источников дохода собственника и, во-вторых, источником собственных средств, необходимых для устойчивого его развития. В общем понимании прибыль есть разница между доходами и расходами предприятия.

Доходы складываются:

– из выручки от реализации продукции;

– доходов от реализации имущества предприятия;

– прочих доходов (доходы от сдачи имущества в аренду, доходы от участия в других организациях, доходы от ценных бумаг, курсовая разница, пени, проценты).

Эти составляющие позволяют представить формулу прибыли:

Доход от реализации продукции – Себестоимость реализованной продукции = Балансовая (валовая) прибыль + Доходы от реализации имущества – Расходы, связанные с реализацией имущества + Прочие доходы – Прочие расходы = Прибыль до уплаты налогов.

Эта последовательность показывает расчет прибыли.

Существуют следующие виды прибыли.

Валовая прибыль. Она определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности. Валовую прибыль ($П_{вал}$) рассчитывают по формуле:

$$П_{вал} = ВР – С, \quad (25)$$

где ВР – выручка от реализации;

С – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж ($П_{пр}$) представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

$$П_{пр} = П_{вал} – Р_у – Р_к, \quad (26)$$

где $Р_у$ – расходы на управление;

$Р_к$ – коммерческие расходы.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности гостиничного предприятия, являются: рост объемов реализации услуг; снижение себестоимости; повышение качества и культуры обслуживания; конкурентоспособность на рынке отелей. К факторам, не зависящим от деятельности гостиницы, относятся изменение государственной налоговой и структурной политики, влияние природных, географических условий и др. (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, влияющие на прибыль

Факторы (показатели)	**Характер влияния на прибыль**
Выручка от реализации услуг	Прямое действие
Изменение цен на реализуемые услуги	Прямое действие
Себестоимость услуг	Обратное действие
Коммерческие расходы	Обратное действие
Управленческие расходы	Обратное действие
Проценты к получению	Прямое действие
Проценты к уплате	Обратное действие
Прочие операционные доходы	Прямое действие
Прочие операционные расходы	Обратное действие
Прочие внереализационные доходы	Прямое действие
Прочие внереализационные расходы	Обратное действие

Оценивая факторы прямого и обратного влияния на прибыль, можно сделать следующий вывод: на какую величину увеличивается (уменьшается) показатель – фактор «прямого действия», на такую же величину увеличивается (уменьшается) прибыль. Фактор «обратного действия» (расходы) влияет на сумму прибыли в обратном направлении.

Таким образом, важнейшим вопросом управления процессом формирования прибыли является ее планирование и оценка тех факто-

ров, которые влияют на нее и другие финансовые результаты гостиничного предприятия.

Главной целью при планировании прибыли является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия. При этом важно исходить из величины чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли гостиничного предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат и снижением налогооблагаемой базы.

Распределение и использование прибыли является важным процессом, обеспечивающим как потребности развития предприятия, так и формирование доходов государственного бюджета. Предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательному налогообложению в соответствии с действующим законодательством. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечивать финансовыми ресурсами потребности предприятия.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования, которое в условиях рыночной экономики имеет первостепенное значение.

На гостиничном предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т.е. прибыль, оставшаяся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее могут взыскиваться санкции (штрафы, пеня), уплачиваемые в бюджет и в некоторые внебюджетные фонды.

Порядок распределения и использования прибыли фиксируется в уставе гостиничного предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. По уставу гостиницы могут составлять сметы расходов, финансируемые из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения. К последним относятся фонд накопления, фонд потребления и резервный фонд.

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает в себя расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения но-

вых видов продукции (услуг) и технологических процессов, затраты на совершенствование технологии и организацию производства, техническое перевооружение и реконструкцию действующего производства, модернизацию оборудования и пр. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает в себя расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансированию строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развитию подсобного сельского хозяйства, проведению оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

К затратам на материальное поощрение относят: единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий; премии за создание, освоение и внедрение новой техники; оказание материальной помощи рабочим и служащим; единовременные пособия ветеранам труда при выходе на пенсию; надбавки к пенсиям; компенсации работникам по удорожанию стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

Таким образом, вся прибыль, остающаяся в распоряжении гостиничного предприятия, подразделяется на две части. Первая часть увеличивает его имущество и участвует в процессе накопления. Вторая часть характеризует долю прибыли, используемую на потребление. При этом необязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в дальнейшем направлен на покрытие возможных убытков и финансирование различных затрат.

Экономическая эффективность деятельности предприятия в общем виде рассматривается как его результативность и оценивается соотношением между затратами различных ресурсов и получаемым при этом эффектом.

Следует различать понятия «эффект» и «эффективность». Под эффектом понимается производственный или социальный результат расходования экономических ресурсов, полученный в течение определенного периода. Он характеризуется различными стоимостными и

натуральными показателями, оценивающими конечные или промежуточные результаты производства. К таким показателям относятся:

– величина национального дохода;

– объем произведенной продукции;

– масса прибыли;

– экономия различных производственных ресурсов или общая экономия от снижения себестоимости.

Эффективность определяется как отношение результата к затратам потребленных ресурсов на его получение. Повышение эффективности производства достигается за счет увеличения объемов производства при рациональном и экономном использовании ресурсов. Способами экономии могут быть:

– уменьшение материально-энергетических затрат на каждую единицу производимого товара и услуг;

– увеличение объема услуг, получаемых с каждой единицы оборудования;

– сокращение затрат живого труда путем повышения его производительности;

– повышение качества услуг, что равносильно увеличению их производства;

– совершенствование управления производством, обеспечивающее экономию затрат на эти цели.

Первостепенное значение имеет определение эффективности капитальных вложений, и здесь следует различать абсолютную (общую) и сравнительную эффективность. Абсолютная эффективность характеризует общую величину отдачи, которая может быть исчислена по каждому объекту капиталовложений в отдельности. Сравнительная эффективность характеризует экономические преимущества одного варианта по сравнению с другими и степень оптимальности выбранного варианта.

В качестве исходного количественного критерия эффективности производства выступает годовая норма прибыли на вложенный капитал, которая определяется по формуле:

$$Е = П : К = (В – С): К, \qquad (27)$$

где Е – норма прибыли на вложенный капитал, %

П – чистая годовая прибыль, руб.;

К – вложенный капитал, обеспечивающий получение прибыли, руб.;

В – годовой объём производства услуг в продажных ценах, руб.;

С – полная себестоимость годового объема услуг, руб.

Расчетные значения нормы прибыли могут видоизменяться в зависимости от структуры капитала, уровня прогнозируемых цен на услуги и товары, объема спроса и других факторов.

Конкурентоспособность гостиничного предприятия связана с конкурентоспособностью его услуг. Увеличение объема продаж, как правило, ведет к увеличению прибыли, росту рентабельности. Для оценки результативности и эффективности деятельности используются показатели рентабельности. Основным методом расчета показателей рентабельности является метод сопоставления видов прибыли (бухгалтерской или чистой) с объемами продаж, величиной активов, себестоимостью. Иногда показатели рентабельности рассчитывают по денежному потоку.

Приведем основные показатели эффективности.

Показатель рентабельности продаж определяет величину прибыли, приносимую одним рублем выручки. В числителе может быть операционная прибыль, прибыль от продажи продукции без учета прибыли от прочих операций, прибыль до налогообложения или чистая прибыль. В результате будет сформирован соответствующий показатель рентабельности:

Рентабельность продаж = Прибыль : Объем продаж (выручка).

Показатель рентабельности активов может быть рассчитан по формуле:

Рентабельность активов = Прибыль : Активы предприятия.

Для того чтобы повысить эффективность деятельности предприятия, необходимо воздействовать на эти факторы, т.е. увеличивать рентабельность продаж и (или) увеличивать скорость оборота средств предприятия (увеличивать деловую активность).

Показатель рентабельности собственного капитала исчисляется по формуле:

Рентабельность собственного капитала = Прибыль / Среднегодовая величина собственного капитала. (28)

Показатель рентабельности чистых активов определяется по формуле:

Рентабельность чистых активов = Прибыль / Величина чистых активов. (29)

При этом следует иметь в виду, что чистые активы – разница между суммой всех активов предприятия и текущими обязательствами.

Показатель рентабельности текущих активов отражает прибыль, которую приносит рубль оборотных средств:

Рентабельность текущих активов = Прибыль / Текущие активы (или Оборотные средства). (30)

Рентабельность продукции – отношение прибыли от продаж продукции к ее себестоимости (затрат на производство и обращение). Показатель определяет, сколько копеек прибыли приносит 1 руб., затраченный на производство продукции. Его можно рассчитывать по всей продукции предприятия и по отдельным ее видам.

Коэффициент реинвестирования – отношение величины реинвестированной прибыли к величине чистой прибыли предприятия. Данный показатель имеет важное значение для дальнейшего развития гостиничного предприятия и свидетельствует о том, какая часть чистой прибыли была вложена в предприятие после выплаты дивидендов.

Для гостиничного предприятия применяются специфические показатели оценки экономической эффективности, которые связаны, как правило, с загрузкой номерного фонда. К таким показателям относится коэффициент заполняемости гостиницы, который может выражаться как в процентах, так и в относительных величинах ($0 < K < 1$). Он рассчитывается по формуле:

$$К\ заполнения = Н\ занятые / (Н\ налич * Т), \qquad (1)$$

где Н занятые – количество реализованных номеров (койко-мест):

Н налич – число номеров (койко-мест), предложенных к продаже;

Т – количество дней в отчетном периоде, за который рассчитывается данный показатель (как правило, за год).

Этот показатель для российских гостиниц является важным, так как основной доход они получают от услуг по размещению гостей. А поскольку в гостиничных предприятиях доля постоянных затрат высока, то чем ближе этот показатель к единице (гостиница полностью заполнена), тем больше прибыли она получает.

На практике в силу разнообразных причин не все номера могут быть готовы к использованию, поэтому для расчета общего располагаемого фонда гостиницы применяется показатель максимально возможного номерного фонда. Он представляет собой произведение общего количества номеров (койко-мест) на число дней в году, в течение которых они могут использоваться.

Фактический номерной фонд – фактически возможное количество номеров (койко-мест), которое может использоваться в течение данного временного периода, умноженное на количество используемых дней.

Коэффициент заполняемости гостиницы можно рассчитать по формуле:

$$К = З_{пост} / (Ц - З_{пер}), \qquad (32)$$

где $З_{пост}$ – средние постоянные затраты на один номер (койко-место), руб.;

$З_{пер}$ – переменные затраты на один номер (койко-место). руб.;

Ц – цена номера (койко-места), руб. (при различной стоимости номеров необходимо использовать среднюю цену номера).

Для оценки эффективности работы службы портье по продаже номеров при различной их стоимости можно применить показатель средней цены продажи гостиничного номера к среднесуточной стоимости:

$$Ц_{ср} = В / ОК \text{ номеров}, \quad (33)$$

где В – выручка (доход) от реализации номеров;

ОК номеров – общее количество проданных номеров.

Чем выше уровень загрузки гостиницы, тем выше может быть средняя цена продажи гостиничного номера, т.е. средняя цена продажи номера зависит от уровня заполняемости гостиницы.

Для гостиницы также важен показатель загрузки, определяемый как отношение среднего количества гостей к одному проданному номеру:

$$К = Ч_{чел} : Н_{ф}, \quad (34)$$

где $Ч_{чел}$ – общее число гостей, проживающих в гостинице в данном расчетном периоде, человек;

$Н_{ф}$ – номерной фонд гостиницы (или количество проданных номеров).

Для более четкого представления о качественной стороне загрузки номерного фонда применяется показатель, называемый процентом двойной загрузки. Он показывает долю номеров, занятых более чем одним человеком. Этот показатель можно использовать при оценке потребности в персонале, например в горничных.

Широкое применение в гостиничном бизнесе имеет показатель занятости койко-мест. Данный показатель необходим при определении эффективности работы персонала гостиницы, поскольку полная его загрузка будет осуществляться только при 100 %-ном заполнении гостиницы.

Другой показатель, который также характеризует эффективность работы персонала гостиницы, – это доходная ставка на одного клиента (доход на одного гостя) от реализации номерного фонда за определенный период. Он рассчитывается по формуле:

$$Д_{чел} = В_{р} : Ч_{чел}, \quad (35)$$

где $Д_{чел}$ – доход на одного гостя от реализации номерного фонда за определенный период:

$В_{р}$ – общая выручка номерного фонда;

$Ч_{чел}$ – общее число гостей, проживающих в гостинице в данном расчетном периоде, человек.

Следует иметь в виду, что чем больше будет продано номеров с одноместным размещением, тем выше будет этот показатель.

Для оперативного управления службой горничных, являющейся крупной службой в обслуживании номерного фонда, можно применять показатель, определяющий среднюю загрузку горничной. Он рассчитывается по формуле:

$$З\ горничной = Н\ занятые : n, \quad (36)$$

где З горничной – среднее количество убранных номеров в день;

Н занятые – количество занятых номеров;

n – количество горничных (смен).

Поскольку гостиницы оказывают и дополнительные услуги, то желательно рассчитывать эффективность работы персонала по выполнению дополнительных услуг, например по обеспечению питанием:

$$Д = В : n, \quad (37)$$

где Д – доход от продажи напитков и продуктов в расчете на один номер;

В – общий доход от продажи напитков и продуктов;

n – число номеров, выделенных под размещение.

Все приведенные показатели, как правило, рассчитываются за конкретный период, который определяется исходя из производственно-управленческой необходимости, и способствуют оценке экономической эффективности гостиничного предприятия.

Контрольные вопросы

1. Чем отличаются постоянные издержки от переменных?
2. Что такое экономические издержки? Какова их роль в экономике предприятия?
3. Какие виды прибыли гостиничного предприятия вы знаете?
4. Какие показатели эффективности работы гостиничного предприятия вы знаете?
5. Что такое «эффект» и «эффективность»?
6. Какие специфические показатели эффективности работы гостиницы вы знаете?

ТЕСТЫ

1. Включает ли классификация затрат по первичным элементам следующие затраты:

а) материальные затраты
б) затраты на оплату труда
в) отчисления на социальные нужды
г) амортизацию основных фондов
д) прочие затраты

2. Включает ли классификация затрат по статьям калькуляции следующие затраты:

а) сырье и материалы
б) возвратные отходы (вычитаются)
в) покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций
г) топливо и энергия на технологические цели
д) затраты на оплату труда
е) отчисления на социальные нужды
ж) общехозяйственные расходы
з) расходы на рекламу и сбыт товаров и услуг

3. Различают ли продукцию/услуги по удельному весу затраты в себестоимости на:

а) материалоемкую
б) топливоемкую
в) энергоемкую
г) фондоемкую
д) трудоемкую

4. Включает ли себестоимость продукции/услуг подразделения следующие затраты:

а**) сырьё и материалы**
б) возвратные отходы (тара)
в) затраты на расходные материалы и полуфабрикаты
г) топливо и энергия
д) затраты на оплату труда
е) отчисления на социальные нужды
ж) расходы на освоение производства (новое оборудование)
з) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования
и) общепроизводственные расходы
к) амортизация основных фондов

5. Отличается ли производственная себестоимость продукции/услуг предприятия от себестоимости подразделения на следующие затраты:

а**) общехозяйственные расходы**

б) прочие производственные расходы

в) производственные потери

6. Для определения производственной себестоимости продукции/услуг необходимо:

а) из общей суммы затрат исключить затраты, относимые на непроизводственные счета, – стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту зданий и сооружений, которые выполнялись для своего предприятия, транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям, и т.п.

б) учесть изменение остатков расходов будущих периодов: при их увеличении сумма прироста вычитается из сумм затрат на производство, а при уменьшении – прибавляется

в) учесть изменение остатков незавершенного производства: прирост уменьшает себестоимость продукции/услуг, уменьшение – увеличивает

7. Включает ли процесс калькулирования себестоимости продукции/услуг следующие действия:

а) разграничение затрат на производство основной и вспомогательной продукции и услуг

б) распределение затрат между видами продукции и услуг

в) определение суммы расходов, относящихся к готовой продукции и незавершенного производства

г) оценку отходов производства

д) расчет себестоимости единицы продукции/услуг

8. Являются ли объектами калькулирования в гостинице:

а) гостиничный номер

б) единица услуги

в) блюдо, напиток

г) предоставление помещения для деловых встреч, выставок, банкетов и т.п.

9. Включает ли понятие калькуляции следующие их виды:

а) плановую

б) сметную
в) нормативную
г) проектную
д) отчетную
е) хозрасчетную

10. Предусматривает ли нормативный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции/услуг:

а) составление нормативной (плановой) калькуляции по действующим на начало календарного периода нормам

б) выявление в течение производственного цикла отклонений от этих норм и нормативов

11. Устанавливаются ли нормативы по следующим показателям:

а) отпуск сырья и материалов в производство продукции и услуг

б) оплата выполненных работ

12. Какая тенденция является положительной в случае отклонения от норм:

а) экономия сырья, материалов, заработной платы и других производственных затрат

б) перерасход сырья, материалов, заработной платы и других производственных затрат

13. Позаказный метод учета затрат применяется:

а) в крупном бизнесе
б) в среднем бизнесе
в) малом бизнесе
г) в индивидуально-трудовой деятельности

14. Предусматривает ли позаказный метод учета затрат:

а) сочетание с использованием основных элементов нормативного учета

б) учет затрат по отдельным заказам и статьям калькуляции

в) определение фактической себестоимости продукции и услуг по заказу после их выполнения путем деления суммы затрат по заказу на количество изготовленной продукции/услуг по этому заказу

г) определение постатейной суммы затрат на одну услугу, разделив сумму по каждой статье калькуляции заказа на количество произведённой продукции/услуг

д) сравнение калькуляции себестоимости по отчетным и плановым данным

15. Смета затрат на производство и реализацию продукции/услуг составляется:

а) с целью определения общей суммы затрат предприятия (по экономическим элементам)

б) для взаимной увязки общей суммы затрат предприятия с другими разделами бизнес-плана предприятия

16. Включаются ли в смету затрат:

а) все затраты основных и вспомогательных подразделений предприятия, участвующих в производстве продукции и услуг

б) затраты на освоение производства новой продукции/услуг

в) затраты на подготовку производства

г) затраты на рекламу и сбыт

17. При составлении сметы затрат исходными данными для расчетов являются:

а) соответствующие сметы и разделы бизнес-плана предприятия

б) себестоимость отдельных видов продукции и услуг, включая материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды, в том числе единый социальный налог; амортизация основных фондов; прочие затраты

в) объем выпуска продукции и услуг

г) затраты, связанные с приростом остатков незавершенного производства, расходами будущих периодов и оказанием услуг, не включаемых в товарную продукцию

18. Является ли особенностью организации учета издержек на зарубежных предприятиях его подразделение на подсистемы:

а) финансовую, регламентируемую государством

б) управленческую (производственную), устанавливаемую предприятием

19. Классифицируются ли издержки по следующим признакам:

а) альтернативные (экономические) издержки, определяемые стоимостью наилучшей упущенной возможности применения ресурсов производства, обеспечивающие максимальную прибыль

б) бухгалтерские издержки, включающие стоимость факторов производства, и меньше экономических на величину неявного заработка предпринимателя, неявной земельной ренты и неявного процента на собственный капитал владельца фирмы

20. Входят ли в состав издержек производства следующие:

а) явные издержки – альтернативные издержки, принимающие форму денежных платежей собственникам ресурсов производства. Они определяются суммой расходов предприятия на оплату ресурсов (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т.п.)

б) неявные (вменённые) издержки – альтернативные издержки использования ресурсов, которые принадлежат предприятию и принимают форму потерянного дохода от использования ресурсов, являющихся собственностью предприятия. Они определяются стоимостью ресурсов, находящихся в собственности данного предприятия

21. Может ли классификация затрат по следующему принципу обеспечить оперативность учета:

а) фактических (прошлых, исторических) затрат, исчисляющих издержки за 2, 3 и 5 предыдущих лет

б) система «стандарт–кост», учитывающая затраты труда, материалов, накладных расходов, составление нормативной (стандартной) калькуляции и учет фактических затрат с выделением отклонений от норм (стандартов)

22. Включает ли учет затрат и результатов на зарубежных фирмах следующие элементы:

а) учет по видам затрат

б) учет по местам возникновения затрат

в) учет по носителям затрат (калькулирование себестоимости единицы изделия)

г) учет затрат по системе «директ–костинг»

д) учет результатов за период

ТЕМА 7. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущность и виды налогов гостиничного предприятия. Особенности налогообложения гостиничных предприятий. Специальные налоговые режимы в гостиничном бизнесе. Повышение эффективности деятельности гостиничного предприятия в условиях действующей налоговой системы.

Налоги – основной источник образования государственных финансов через изъятие части общественного продукта в виде обязательных платежей. Как элемент экономической культуры налогообложение присуще всем государственным системам.

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства.

Экономическая сущность налога состоит в том, что налог – это:

– часть валового внутреннего продукта (ВВП);

– часть себестоимости продукта;

– часть прибыли предприятия;

– часть личного дохода работника.

Сущность налогов проявляется в их функциях. Функции налогов показывают, каким образом реализуется общественное назначение налогов как инструмента стоимостного распределения и перераспределения доходов. В рыночных условиях налогам присущи следующие основные функции:

– фискальная функция (фиск – государственная казна) проявляется в обеспечении государства финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления его деятельности; с ее помощью образуется централизованный фонд денежных средств государства. Именно эта функция обусловливает реальные возможности для перераспределения части стоимости национального дохода в пользу определенных групп общества, что создает объективные условия для вмешательства государства в экономику и определяет регулирующую функцию;

– регулирующая функция выражается в том, что с помощью налогов можно стимулировать или сдерживать темпы роста воспроизводства, усиливать или ослаблять накопление капитала, а также увеличивать или сокращать платежеспособный спрос населения;

– социальная функция реализуется посредством неравного налогообложения разных сумм доходов (капитала); с помощью данной функции доходы перераспределяются между различными категориями налогоплательщиков;

– контрольная функция позволяет государству осуществлять контроль за правильностью, своевременностью и полнотой уплаты налогов и сборов в бюджет, сопоставлять их величину с потребностями государства в финансовых ресурсах.

В статье 3 НК РФ изложены принципы налогообложения, которые положены в основу налоговой системы РФ:

– принципы всеобщности и равенства налогообложения;

– налоги не могут иметь дискриминационный характер и дифференцироваться по налогоплательщикам исходя из социальных, религиозных критериев;

– не должно быть дифференциации ставок налога в зависимости от форм собственности и гражданства физических лиц;

– налоги имеют экономическое основание – не могут быть произвольными;

– принцип ясности и доступности налогового законодательства — акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить;

– не допускается устанавливать налоги и сборы, нарушающие единое экономическое пространство РФ, прямо или косвенно ограничивающие свободное перемещение в пределах территории РФ товаров (работ, услуг) или финансовых средств, либо иначе ограничивать или создавать препятствия не запрещенной законом экономической деятельности физических лиц и организаций;

– все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства толкуются в пользу налогоплательщиков.

Налоги делятся на разнообразные группы по многим признакам. Они классифицируются:

– на прямые и косвенные (по характеру налогового изъятия);

– федеральные, региональные, местные (по уровням управления);

– налоги с юридических и физических лиц (по субъектам налогообложения);

– пропорциональные, прогрессивные и регрессивные (в зависимости от того, какую долю дохода платит налогоплательщик с высоким доходом);

– общие, специальные (по целевому назначению налога).

При федеративном типе бюджетного устройства налоговая система РФ состоит из федеральных, региональных и местных налогов и сборов. Действующая налоговая система включает в себя следующие налоги и сборы.

Федеральные налоги и сборы:

– налог на добавленную стоимость;

– акцизы;

– налог на доходы физических лиц;

– налог на прибыль организаций;

– сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;

– водный налог;

– государственная пошлина;

– налог на добычу полезных ископаемых.

Региональные налоги:

– транспортный налог;

– налог на игорный бизнес;

– налог на имущество организаций.

Местные налоги:

– земельный налог;

– налог на имущество физических лиц.

Наряду с общепринятой налоговой системой в России предусмотрена система специальных налоговых режимов.

Главным источником доходов государственного бюджета являются налоги, представляющие собой обязательные платежи в государственную казну. Туда же поступают штрафы, пошлины за ввоз в страну или вывоз из нее некоторых товаров, плата за лицензию на право заниматься определенной деятельностью, госпошлины за получение водительских прав и другие разовые выплаты.

Объектом налогообложения называется имущество гостиничного предприятия, на стоимость которого начисляется налог. Например, при взимании налога на прибыль организаций закон устанавливает, какие виды затрат и в каком размере могут быть отнесены предприятием на себестоимость продукции, тем самым определяя, какая часть выручки считается прибылью и облагается налогом.

Налоговая ставка представляет собой размер налога на единицу обложения.

По способу начисления на объект обложения налоги подразделяются:

– на прогрессивные – налог считается прогрессивным, если с увеличением дохода ставка налога увеличивается;

– регрессивные – налоги, средняя налоговая ставка которых увеличивается по мере сокращения дохода и уменьшается по мере его роста (при увеличении дохода его доля, выплачиваемая в виде налога, сокращается);

– косвенные налоги;

– пропорциональные – прямые налоги (за исключением личного подоходного налога и в некоторых странах – налога на прибыль); предполагается, что средняя налоговая ставка остается неизменной независимо от величины дохода, поэтому сумма налога пропорциональна величине дохода.

Существенное значение для целей налогообложения имеет налоговая нагрузка налогоплательщика. Она бывает двух видов: абсолютной н относительной.

Абсолютная налоговая нагрузка экономического субъекта – налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет и во внебюджетные фонды, т.е. абсолютная величина налоговых обязательств перед государством.

Относительная налоговая нагрузка экономического субъекта – отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, т.е. доля налогов с учетом недоимки и пеней во вновь созданной стоимости.

Налоговая нагрузка в данном случае определяется как соотношение налоговых издержек к соответствующей группе по источнику покрытия:

– налоговая нагрузка на реализацию;

– налоговая нагрузка на себестоимость;

– налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения;

– налоговая нагрузка на чистую прибыль и фонды специального назначения.

К обобщающим показателям, характеризующим налоговую нагрузку экономического субъекта, относятся следующие показатели:

– налоговая нагрузка на доходы предприятия;

– налоговая нагрузка на финансовые ресурсы предприятия;

– налоговая нагрузка на собственный капитал:

– налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения.

Показатель абсолютной налоговой нагрузки не отражает напряженности налоговых обязательств экономического субъекта, поэтому дополнительно рассчитывается показатель относительной налоговой нагрузки.

Объектами налогообложения гостиничного предприятия являются:

– прибыль;

– стоимость предоставления гостиничных услуг;

– имущество гостиничного комплекса (гостиницы);

– отдельные виды деятельности и другие объекты, установленные законом.

Разноплановый набор предоставляемых услуг значительно усложняет формирование налоговых баз и ведение налогового учета на предприятиях гостиничного типа, поэтому гостиничный комплекс (гостиница) представляет собой ряд юридических лиц, каждое из которых осуществляет определенный вид деятельности (например, торговля, общественное питание, химчистка и т.д.). С этих позиций значительно проще и правильнее можно организовать в них бухгалтерский и налоговый учет.

Функционирование гостиничной отрасли требует создания соответствующей системы управления налогами. Специфика такой системы заключается в том, что она распространена на гостиничные объекты с разными организационно-правовыми формами и различными формами собственности.

Предприятия гостиничного типа, базирующиеся на основе частной собственности, имеют ряд преимуществ. Они обеспечивают более быструю реакцию на изменение рынка гостиничных услуг, большую оперативность принятия управленческих решений в сфере гостиничного бизнеса, более широкие возможности структурной перестройки предприятия. Между тем частные гостиничные предприятия имеют и ряд недостатков, которые связаны с невозможностью привлечения значительных средств для проведения крупных инвестиционных проектов для строительства новых объектов недвижимости в структуре гостиничных комплексов.

Государственная и муниципальная собственность широко распространена в гостиничном бизнесе. Для гостиничных предприятий, созданных на основе государственной собственности, характерны более капиталоемкие технологии. При этом в структуре основных производственных фондов пассивные основные фонды занимают большую часть, чем у частных гостиниц. На государственных гостиничных предприятиях могут устанавливаться более низкие цены на гостиничные услуги, хотя издержки на их осуществление достаточно высоки.

Все отмеченное выше оказывает влияние на существующие подходы к налогообложению гостиничных предприятий.

Несмотря на отдельные преимущества государственных и муниципальных предприятий гостиничного типа, именно малые гостиницы обладают гибкостью и быстрой реакцией на меняющуюся конъ-

юнктуру российского туристского рынка. Они экономически выгодны и быстро окупаются, поэтому применяемая здесь упрощенная система налогообложения позволяет более точно исчислять налогооблагаемые базы и точнее производить расчет налоговой нагрузки.

Основные налоги и сборы, уплачиваемые гостиничными предприятиями

Налог на прибыль организации – прямой федеральный налог, регламентированный главой 25 НК РФ. Объектом налогообложения признается прибыль, полученная гостиницей. Для определения налоговой базы применяются рыночные цены на момент операции без включения в них НДС и акциза. При определении налоговой базы налогооблагаемая прибыль рассчитывается нарастающим итогом с начала налогового периода. В случае убытка (в отчетном налоговом периоде) налоговая база равна нулю.

Налог на имущество организации. В настоящее время независимо от объектов назначения гостиница должна уплачивать налог на имущество организации в установленном порядке. Объектом налогообложения является имущество гостиничного предприятия в его стоимостном выражении, находящееся на его балансе, представляющее собой совокупность основных фондов, нематериальных активов, производственных запасов и затрат. В соответствии со ст. 380 НК РФ налоговые ставки в отношении налога на имущество организации устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2 %.

Особое значение для гостиничных предприятий и иных средств размещения имеют всевозможные налоговые льготы, в том числе льготы по налогу на имущество предприятий. Так, государство, устанавливая порядок налоговых льгот, стремится создать преференции определенным видам деятельности. Например, правом на льготы по налогу на имущество пользуются лечебно-оздоровительные центры – учреждения, собственниками имущества которых являются соответствующие общероссийские общественные организации инвалидов в отношении имущества, используемого ими для достижения лечебно-оздоровительных, физкультурно-спортивных, научных, информационных и иных целей социальной защиты и реабилитации инвалидов, а также для оказания правовой и иной помощи инвалидам, детям-инвалидам и их родителям.

Ранее льготы также предоставлялись организациям, в собственности которых имелись объекты жилищного фонда и инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ), содержание которых полностью или частично финансировалось за счет средств бюджетов субъектов РФ или местных бюджетов. Кроме того, подоб-

ные льготы имели организации в отношении объектов социально-культурной сферы, используемых ими для нужд культуры и искусства, образования, физической культуры и спорта, здравоохранения и социального обеспечения.

При расчете размера налога на имущество гостиниц необходимо определить;

– является ли гостиница самостоятельным юридическим лицом (или филиалом), т.е. налогоплательщиком;

– перечень объектов имущества, находящегося на балансе гостиницы.

В соответствии с НК РФ организация, в состав которой входят обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс, уплачивает налог (авансовые платежи по налогу) в бюджет по местонахождению каждого из обособленных подразделений в отношении имущества, признаваемого объектом налогообложения, находящегося на отдельном балансе каждого из них.

Сумма налога определяется как произведение налоговой ставки, действующей на территории соответствующего субъекта РФ, на которой расположены эти обособленные подразделения и налоговой базы (1/4 средней стоимости имущества), определенной за налоговый (отчетный) период (ст. 376 НК РФ), в отношении каждого обособленного подразделения.

Согласно пункту 1 ст. 374 НК РФ, объектом обложения налогом является имущество, учитываемое на балансе предприятия в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета. На основании п. I ст. 375 НК РФ налоговая база по налогу на имущество определяется как среднегодовая стоимость имущества, учитываемая по его остаточной стоимости, сформированной в соответствии с установленным порядком ведения бухгалтерского учета, утвержденным в учетной политике организации. Для исчисления средней стоимости следует руководствоваться п. 4 ст. 376 НК РФ.

Налог на землю. Налогоплательщиками этого налога в соответствии с НК РФ признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения (ст. 388 НК РФ). При этом не признаются налогоплательщиками организации и физические лица в отношении земельных участков, находящихся у них на праве безвозмездного срочного пользования или переданных им по договору аренды.

В настоящее время момент возникновения обязанности по уплате земельного налога определяется датой государственной регистра-

ции нрава собственности на земельный участок. Объектом налогообложения по земельному налогу может выступать лишь сформированный земельный участок, в отношении которого проведен государственный кадастровый учет. Если земельный участок не сформирован в соответствии с земельным законодательством РФ и законодательством о градостроительной деятельности, то в отношении указанного земельного участка отсутствует не только налоговая база, но и объект налогообложения.

Вместе с тем фактическое пользование земельными участками влечет за собой возникновение обязанности по уплате земельного налога. Отсутствие правоустанавливающих документов на земельные участки не является основанием для освобождения от платы за землю. Неуплата налога влечет риски его взыскания в судебном порядке. Налоговая база определяется в отношении каждого земельного участка как его кадастровая стоимость по состоянию на 1 января года, являющегося налоговым периодом.

Налог на добавленную стоимость. Для расчета и уплаты НДС необходимо наличие подтверждающих документов о приобретенном оборудовании, материалах и пр. Такими документами могут быть счета-фактуры, платежные поручения, чеки и т.д. Если на услуги гостиниц выписываются счета-фактуры, то суммы НДС, указанные в этих счетах-фактурах, принимаются к вычету при исчислении данного налога.

Для самих гостиниц существуют льготы, предусмотренные подп. 18 п. 3 ст. 149 НК РФ, в соответствии с которым освобождены от НДС услуги санаторно-курортных, оздоровительных организаций и организаций отдыха, расположенных на территории страны, оформленные путевками или курсовками, являющимися бланками строгой отчетности.

Таким образом, для применения указанной нормы налогоплательщиком должны быть соблюдены следующие условия:

– услуги санаторно-курортных, оздоровительных организаций и организаций отдыха должны оформляться бланками строгой отчетности. Формы путевок и курсовок в целях применения указанной льготы приравниваются к формам бланков строгой отчетности (приказ Минфина России от 10.12.1999 № 90н «Об утверждении бланков строгой отчетности»). Одним из реквизитов данных документов является наименование санаторно-курортной или оздоровительной организации, оказывающих соответственно санаторно-курортные или оздоровительные услуги. В частности, в качестве документа строгой отчетности утвержден бланк формы «Санаторно-курортная путевка»;

– санаторно-курортные, оздоровительные организации и организации отдыха, применяющие льготу по НДС, должны находиться на территории РФ;

– реализация путевок должна производиться санаторно-курортными, оздоровительными организациями и организациями отдыха.

Санаторно-курортной, оздоровительной организацией и организацией отдыха на территории РФ является организация любой формы собственности и ведомственной принадлежности, осуществляющая деятельность по оказанию санаторно-курортных, оздоровительных услуг и услуг отдыха. Для услуг оздоровительных комплексов и пансионатов, находящихся на балансе организаций (учреждений), которые не относятся к таким организациям, но предоставляют такие услуги, указанная норма применяется при наличии у них кодов Общероссийского классификатора услуг населению (ОКУН) для санаторно-курортных, оздоровительных организаций и организаций отдыха и оформлении вышеуказанных путевок и курсовок.

В ОКУН услуги имеют следующие коды:

082100 – проживание, лечение и другое обслуживание, входящее в стоимость путевки;

082101 – проживание в санаториях;

082102 – проживание в профилакториях;

082103 – проживание в домах (базах) отдыха;

082104 – проживание в пансионатах;

082105 – проживание в специализированных санаторных детских базах отдыха круглогодичного действия;

082106 – проживание в летних (сезонных) детских базах отдыха;

082107 – лечение и другое обслуживание в санаториях;

082108 – лечение и другое обслуживание в профилакториях;

082109 – лечение и другое обслуживание в специализированных санаторных детских базах отдыха круглогодичного действия;

082200 – прочие санаторно-оздоровительные услуги.

Поэтому для применения указанной льготы по НДС необходимо наличие у организации, ее применяющей, определенных кодов ОКУН, используемых для обозначения деятельности, осуществляемой санаторно-курортными, оздоровительными организациями и организациями отдыха. Часть гостиниц, отелей, не подпадающих под действие ст. 149 НК РФ, не имеют льгот в отношении налогообложения по НДС.

Одной из насущных проблем налогообложения гостиничных услуг оказываемых гостиницами и другими средствами размещения, предназначенные для временного проживания, является то, что:

– налоговые обязательства являются неотъемлемым элементом бухгалтерской отчетности;

– налоговые обязательства являются составной частью пассивов бухгалтерского баланса и их возможное искажение влияет на оценку достоверности пассива, а следовательно, и всей финансовой отчетности в целом;

– неправильное исчисление налогов влияет на формирование доходов, а следовательно, и на финансовый результат деятельности предприятия;

– неточный перечень возможностей возмещения из бюджета сумм НДС, уплаченных при приобретении товарно-материальных ценностей или услуг, влияет на правильность формирования их первоначальной стоимости в бухгалтерском учете;

– сумма налога на прибыль организации, отражаемая в отчете о финансовых результатах, влияет на формирование нераспределенной прибыли. Неправильное определение суммы налога на прибыль искажает величину нераспределенной прибыли и производные показатели.

Кроме рассмотренных выше основных и обязательных налогов на деятельность гостиниц, местными органами могут устанавливаться и дополнительные налоги для гостиничных предприятий, скажем, гостиничные сборы и пр.

К специальным налоговым режимам, применяемым в РФ, относятся:

– система налогообложения для сельскохозтоваропроизводителей (ЕСХН);

– упрощенная система налогообложения (УСН);

– система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД);

– система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;

– патентная система налогообложения (ПСН).

Поскольку наиболее широко применяемыми режимами налогообложения в гостиничном бизнесе считаются УСН и ЕНВД, то рассмотрим их более подробно.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – это специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учета и бухгалтерского учета.

При открытии гостиничного предприятия его владелец или фирма-учредитель могут воспользоваться УНС, что значительно снизит налоговую нагрузку – по крайней мере до тех пор, пока размер ежегодного дохода гостиницы не достигнет 60 млн руб. В ином случае

применяется общая система налогообложения. У индивидуального предпринимателя (ИП) есть возможность сочетать УСН и ЕНВД, что актуально для малых гостиниц.

Следует отметить, что не имеют право перехода на УСН:

– организации, открывшие филиалы или представительства;

– банки, страховщики, бюджетные учреждения;

– ломбарды, инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды, микрофинансовые организации;

– компании и предприниматели, производящие подакцизные товары;

– компании и предприниматели, добывающие и продающие полезные ископаемые;

– компании и предприниматели, работающие в игорном бизнесе;

– компании и предприниматели, перешедшие на уплату единого сельскохозяйственного налога;

– ряд других категорий налогоплательщиков, определенных в п. 3 ст. 346.12 НК РФ.

При УСН уплачивается единый налог, который, как и при ЕНВД, освобождает налогоплательщиков от некоторых налогов и сборов (табл. 3).

Таблица 3

Перечень налогов, которые заменяет единый налог при УСН

Юридические лица	Индивидуальные предприниматели
Налог на добавленную стоимость	Налог на добавленную стоимость
Налог на прибыль организаций	Налог на доходы физических лиц (с доходов, полученных от предпринимательской деятельности)
Налог на имущество организаций	Налог на имущество физических лиц (с имущества, используемого в предпринимательской деятельности)

Налогоплательщик, перешедший на упрощенную систему, должен выбрать один из двух объектов налогообложения. Первый объект – доходы, которые суммируются за определенный период и умножаются на 6 %. Полученная цифра и есть величина единого налога. Второй объект налогообложения – доходы, уменьшенные на величину расходов («доходы минус расходы»). Величина налога рассчитывается как разница между доходами и расходами, умноженная на 15 %. Но регионы вправе устанавливать пониженную налоговую ставку для объекта «доходы минус расходы» в зависимости от категории налогоплатель-

щика. Например, в Москве для предприятий обрабатывающего производства действует ставка, равная 10 %.

Налогооблагаемыми доходами при УСН является выручка по основному виду деятельности (доходы от реализации), а также суммы, полученные от прочих видов деятельности, например от сдачи имущества в аренду (внереализационные доходы).

Список расходов строго ограничен. В него входят такие статьи затрат, как заработная плата, стоимость и ремонт основных средств, закупка товаров для дальнейшей реализации и др. в соответствии со ст. 346.16 НК РФ. В налоговом учете гостиницы учитывают доходы по кассовому методу: они отражаются в день поступления денежных средств на расчетный счет.

Гостиничные предприятия, выбравшие в качестве объекта налогообложения принцип «доходы, уменьшенные на величину расходов», при определении налоговой базы учитывают расходы в порядке, установленном ст. 346.17 НК РФ. Следует отметить, что перечень расходов является закрытым, и гостиницы могут учесть не все расходы, которые осуществили.

Среди наиболее актуальных для гостиниц расходов, на которые уменьшаются полученные доходы, можно перечислить:

– расходы на приобретение, сооружение и изготовление основных средств, а также на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию и техническое перевооружение основ;

– материальные расходы (подп. 5 п, 1 ст. 346.16 НК РФ);

– расходы на оплату труда, выплату пособий по временной нетрудоспособности по законодательству РФ (подп. 6 п. ст. 346.16 НК РФ);

– расходы на все виды обязательного страхования работников, имущества и ответственности, включая страховые взносы на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, обязательное медицинское страхование, обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, производимые в соответствии с законодательством РФ (подп. 7 п. 1 ст. 346.16 НК РФ);

– расходы на обеспечение пожарной безопасности налогоплательщика в соответствии с действующим законодательством, расходы на услуги по охране имущества, обслуживанию охранно-пожарной сигнализации, расходы на приобретение услуг пожарной охраны и иных услуг охранной деятельности (подп. 10 п. 1 ст. 346.16 11К РФ);

– расходы на канцелярские товары (подп. 17 п. 1 ст. 346.16 НК РФ);

– расходы на почтовые, телефонные, телеграфные и другие подобные услуги, расходы на оплату услуг связи (подп. 18 п. I ст. 346.16 НК РФ);

– расходы, связанные с приобретением права на использование программ для ЭВМ и баз данных по договорам с правообладателем (по лицензионным соглашениям). К указанным расходам относятся также расходы на обновление программ для ЭВМ и баз данных (подп. 19 п. 1 ст. 346.16 НК РФ);

– расходы на рекламу производимых (приобретенных) и (или) реализуемых товаров (работ, услуг), товарного знака и знака обслуживания (подп. 20 п. 1 ст. 346.16 НК РФ);

– расходы на подтверждение соответствия продукции, иных объектов, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, выполнения работ (оказания услуг) требованиям технических регламентов, положениям стандартов или условиям договоров (подп. 26 п. 1 ст. 346.16 НК РФ),

Все доходы и расходы следует учитывать в Книге учета доходов и расходов (КУДиР), форма которой утверждена Минфином России.

При упрощенной системе применяется кассовый метод признания доходов и расходов, т.е. доходы признаются в момент поступления денег на расчетный счет или в кассу, а расходы – когда организация погасила обязательства перед поставщиком.

Единый налог на вмененный доход – система налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности – именно деятельности, а не юридического лица или предпринимателя, поэтому ЕНВД хорошо сочетается с общей или упрощенной системой налогообложения. Основное отличие ЕНВД от общей или упрощенной системы налогообложения состоит в том, что налог берется не с фактически полученного, а с вмененного дохода, т.е. с того, который может получить налогоплательщик. До 2013 года налог был обязательным, с 1 января 2013 года он добровольный. Не имеют права применять ЕНВД:

– крупнейшие налогоплательщики;

– налогоплательщики, оказывающие услуги общественного питания в учреждениях образования, здравоохранения и социального обеспечения;

– организации и ИП, средняя численность работников которых за предшествующий календарный год превышает 100 человек;

– организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 % (кроме некоторых организаций; ст. 346.26 НК);

– при передаче в аренду автозаправочных станций и авто- и газозаправочных станций.

Уплачивая налог на вмененный доход, организации и предприниматели освобождаются от некоторых налогов (табл. 4).

Таблица 4

Перечень налогов, которые заменяет единый налог при ЕНВД

Юридические лица	Индивидуальные предприниматели
налог на добавленную стоимость	налог на добавленную стоимость
налог на прибыль организаций	налог на доходы физических лиц (с доходов, полученных от предпринимательской деятельности)
налог на имущество организаций	налог на имущество физических лиц (с имущества, используемого в предпринимательской деятельности)

Так, в соответствии с подп. 12 п. 2 ст. 346.26 НК РФ деятельность по оказанию услуг по временному размещению и проживанию организациями и предпринимателями, которые используют в каждом объекте предоставления этих услуг общую площадь спальных помещений не более 500 м^2, может быть переведена на уплату ЕНВД.

При определении общей площади помещений для временного размещения и проживания в объектах гостиничного типа (гостиниц, кемпингов и др.) не учитываются площади помещений общего пользования (холлов, вестибюлей на этажах, общих санузлов, душевых комнат, ресторанов, баров, столовых и др.) и площадь административно-хозяйственных помещений.

В качестве места пребывания могут выступать гостиница, санатории, дом отдыха, пансионат, кемпинг, больница, туристская база, иное подобное учреждение, а также жилое помещение, не являющееся местом жительства гражданина.

Так, если единственный вид деятельности организации – оказание услуг по временному размещению и проживанию (площадь спальных помещений не превышает 500 м^2), то обязательств перед бюджетом по уплате налога на имущество организации не возникает вовсе. Аналогичный случай, если организация ведет несколько видов деятельности, облагаемых ЕНВД (оказывает гостиничные услуги, услуги общепита, бытовые услуги).

В подпункте 1 п. 2.2 ст. 346.26 НК РФ установлено, что если организации и индивидуальные предприниматели имели среднесписочную численность сотрудников за неполный календарный год, предшествующий году налогообложения, не более 100 человек, то им не раз-

решается применять ЕНВД и они считаются перешедшими на общий режим налогообложения с начала периода, в котором допущено несоответствие указанным требованиям (п. 2.3 ст. 346.26 НК РФ). Если налогоплательщик, утративший право на применение данного спецрежима, устранит нарушения, он может быть снова переведен на ЕН ВД с начала следующего налогового периода. Более того, если отель осуществляет иные виды деятельности, такие как общественное питание, розничная торговля сопутствующими товарами и сувенирной продукцией, бытовые услуги и т.д., то в отношении этих видов деятельности указанный спецрежим ведется отдельно по каждому виду деятельности.

ЕНВД определяется по формуле:

$$\text{ЕНВД} = \text{Д}_{\text{ох}}\ \text{базовая} \times \text{Количество физических показателей} \times \text{К1} \times \text{К2}, \quad (38)$$

где $\text{Д}_{\text{ох}}$ базовая – базовая доходность;

К1 – коэффициент-дефлятор (индекс инфляции), устанавливаемый правительством РФ на календарный год;

К2 – произведение установленных нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных районов, городских округов, законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя значений, учитывающих влияние на результат предпринимательской деятельности факторов, предусмотренных статьей 346.27 НК РФ. Значения коэффициента установлены в пределах от 0,005 до 1 включительно. Сейчас ставка ЕНВД равна 6 % от вмененного дохода.

Кроме проживания, в гостинице могут оказываться и другие виды услуг. Так, бронирование мест в гостинице рассматривается как самостоятельная услуга, поэтому предпринимательская деятельность по оказанию услуг бронирования мест в гостиницах не подпадает под действие главы 26.3 НК РФ, и такая услуга подлежит налогообложению в рамках иных режимов налогообложения.

Что касается порядка налогообложения услуг по стирке и глажению белья, услуг саун, предоставляемых за дополнительную плату, то в соответствии со ст. 346.27 НК РФ в целях применения главы 26.3 НК РФ к бытовым услугам будут относиться платные услуги, оказываемые физическим лицам. Под исключение подпадают услуги ломбардов, услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств и др. Следует учитывать, что если дополнительные услуги включаются в стоимость номера гостиницы, то они не облагаются отдельными налогами, т.е. налогообложению подлежит услуга номерного фонда.

Функционирование гостиничной отрасли требует создания соответствующей системы управления налогами. Специфика этой системы заключается в том, что она распространена на гостиничные объекты с разными организационно-правовыми формами и разными формами собственности (табл.5).

Таблица 5

Положительные моменты в налоговых режимах для предприятий гостиничного хозяйства

Выбранная система налогообложения	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Общая (традиционная) система налогообложения	Не имеет ограничений на виды деятельности, размер получаемой прибыли и количество привлеченных работников. Не возникает проблем при работе с другими участниками рынка по уплате НДС	Все налоги выплачиваются в полном размере. Сложная и обременительная система налогообложения и учета
Упрощенная система налогообложения	Низкие ставки налогов, простая система учета деятельности. Освобождение от уплаты налогов на прибыль, НДС	Могут возникать сложности при работе с другими участниками рынка. Имеет ограничения по видам деятельности (ст. 346.12 НК РФ). Необходимо постоянно соблюдать условия применения УСН. Налог придется заплатить даже в случае убытков
Единый налог на вмененный доход	Фиксированный налог на доходы вне зависимости от прибыли. Освобождение от уплаты большинства налогов. Очень простая система учета	Имеет ограничения по видам деятельности (п. 2 ст. 346.26, ст. 346.27 НКРФ). Налоги выплачиваются в любом случае, вне зависимости от результатов работы
Патентная система налогообложения для индивидуального предпринимателя	Нет необходимости в подаче налоговых деклараций. Освобождение от уплаты большинства налогов. Легкость постановки на учет	Ограничения по видам деятельности, по количеству работников (п. 2 ст. 346.43, п. 5 ст. 346.23 главы 26.5 НК РФ). Сумму налога нельзя уменьшить на сумму страховых взносов

Несмотря на отдельные преимущества государственных гостиничных предприятий, именно малые частные гостиницы способны быстро реагировать на изменяющуюся конъюнктуру российского туристского рынка. Они экономически выгодны и быстро окупаются, поэтому применение упрощенной системы налогообложения среди малых гостиничных предприятий позволяет им более точно исчислять налогооблагаемые базы и более точно производить расчет налоговой нагрузки.

Кроме УСН, гостиницами может применяться единый налог на вмененный доход. Размер налоговых отчислений по ЕНВД значительно меньше, чем при применении традиционной системы налогообложения, и потому переход на этот вид налогообложения является одним из методов оптимизации существующей системы налогообложения.

Таким образом, распространение системы налогообложения в качестве ЕНВД для различных видов деятельности внутри гостиничного предприятия будет способствовать упрощению налогообложения посреднической деятельности и дополнительных услуг в его структуре, что создает благоприятные условия для предпринимательских структур.

Ключевым фактором, определяющим наиболее выгодную схему налогообложения, является суммарная налоговая нагрузка, однако в ряде случаев существенную роль могут играть и другие составляющие:

– стоимость и сложность бухгалтерского сопровождения и налогового учета;

– необходимость оформления первичных документов;

– учет основных средств и способов их реализации;

– характер налогообложения дивидендов;

– учет расходов на оплату труда и обеспечения наемных работников.

Упрощенная система налогообложения была создана с целью поддержки малого и среднего предпринимательства. При ее применении не нужно уплачивать налог на прибыль организаций и НДС, а также налог на имущество организаций. Данными преимуществами пользуются и компании, находящиеся на общей системе налогообложения, при работе с контрагентами, применяющими УСН. Последние позволяют существенно сэкономить средства организации и направить их на развитие бизнеса, поэтому в тех гостиницах, которые совмещают два налоговых режима, основные средства приобретаются и учитываются по УСН.

В дальнейшем с целью использования основных средств для деятельности на общей системе налогообложения они арендуются. Тем самым организация экономит на налоге на имущество организации. При этом следует учитывать, что остаточная стоимость основных средств организаций на упрощенной системе налогообложения не должна превышать 100 млн руб. Следовательно, если остаточная стоимость имущества превышает указанный предел, можно зарегистрировать несколько организаций по упрощенной системе налогообложения.

Кроме того, гостиницы, применяющие общий режим налогообложения, используют другие фирмы, строящие налогообложение по УСН, для перевода на них части прибыли, поскольку последние освобождены от уплаты налога на прибыль. При этом в процессе налоговой оптимизации доходом посредника является вознаграждение за оказанные услуги, а расходом – средства, истраченные на зарплату персонала, аренду помещений, а также закупку офисного оборудования и канцелярских товаров.

На практике встречается схема минимизации, связанная с передачей в аренду посредническим компаниям торговых мест в гостиничном комплексе, которые в дальнейшем сдают эти рабочие места конечным пользователям. Арендаторы-посредники должны применять УСН, тогда достигается экономия по налогу на прибыль за счет трансфертного перевода ее на льготный (упрощенный) режим налогообложения.

Применение налоговой оптимизации с помощью посреднической компании, работающей на упрощенной системе налогообложения, позволяет существенно снизить налоговые платежи. Большинство налоговых схем строятся на базе того, что крупные гостиницы переносят часть своей налоговой нагрузки на дочерние организации, работающие по УСН. Экономия достигается за счет того, что сумма НДС, налога на прибыль организации и налога на имущество всегда оказывается больше суммы единого налога при УСН.

Кроме того, сократить размер налоговой нагрузки на деятельность гостиниц возможно с привлечением индивидуального предпринимателя, который работает на УСН. Сущность данного способа минимизации заключается в том, что работники организации оформляются в качестве индивидуальных предпринимателей, выбрав для себя упрощенную систему налогообложения. Для гостиничных предприятий это будет положительным эффектом. Во-первых, в этом случае доход, который получает индивидуальный предприниматель, облагается налогом в зависимости от выбранной налогооблагаемой базы. Если это доходы, уменьшенные на величину расходов, то ставка составит от 5 но 15 %, если налогооблагаемая база – доходы, то ставка составит 6 %. Тем не менее это меньше, чем ставка НДФЛ 13 %. Во-вторых, с вознаграждений, перечисляемых организацией, не исчисляются страховые взносы. Таким образом, данный способ минимизации налоговых выплат будет выгоден как работодателю, так и работнику.

Между тем следует давать четкое обоснование данной операции, и при этом необходимо придерживаться следующих правил:

– выведение из штата сотрудников, заработная плата которых напрямую зависит от эффективности их работы. Такими сотрудниками могут быть специалисты отдела сбыта или снабжения. Предприятие может построить отношения с ними в виде заключения агентских до-

говоров, поручив закупить товар не дороже или реализовать его не дешевле определенной цены. В этом случае организация получит выгоду от вероятного снижения стоимости услуг этих специалистов и «налоговую экономию» на страховых взносах, а снабженцы и сбытовики смогут оказывать подобные услуги и другим компаниям. Наиболее рискованной окажется операция, если индивидуальный предприниматель (агент) не будет участвовать в самой закупке или продаже, а будет только оказывать услуги по поиску поставщиков или покупателей. Если же агент занимается продажей или закупкой самостоятельно, то никаких подозрений для налоговых органов не возникает, а переквалифицировать такие отношения в трудовые практически невозможно. При этом вознаграждение предпринимателя не должно быть завышено, и его сумма должна зависеть от результата операции;

– заключение договора гражданско-правового характера при сдельных и сезонных работах. Заработная плата рабочих строительных, сельскохозяйственных и некоторых других отраслей зависит от объема выполненных работ, а также их качества. Выводя их за штат работников, заключая с ними договор, можно включить в него какие-то дополнительные условия, которые недопустимы в трудовых соглашениях. Так, в договоре можно обговорить варианты уплаты неустойки в случае его расторжения по инициативе одной из сторон. Тем самым возникает заинтересованность с обеих сторон: работник заинтересован в том, чтобы не остаться без оплаты, а работодатель уверен, что работа будет окончена вовремя и сделана качественно. Данная операция является экономически обоснованной, объяснимой, и тем не менее иногда налоговые органы доводят такую схему до суда.

Таким образом, создание эффективных систем налогообложения предприятий гостиничного типа требует адаптации их целей и задач к целям и задачам государства. Они позволяют при умеренной налоговой нагрузке на отдельные предприятия сферы размещения обеспечить стабильные поступления в бюджет государства как в переходный период, связанный с реорганизацией гостиничных предприятий в виде государственных унитарных предприятий (ГУП) в коммерческие предприятия, так и в будущем. При этом количество коммерческих предприятий увеличится и непременно последует рост налоговых поступлений в бюджет от деятельности вновь образованных предприятий.

Одной из мер по оптимизации налогообложения может быть установление льготы по налогу на имущество организации для предприятий гостиничного типа, которая позволит значительные средства, ранее перечисляемые в виде налога, использовать для развития гостиничного бизнеса.

Перспективы развития гостиничной отрасли в РФ связаны в основном с ее государственным регулированием, которое выражается введением льготной ставки НДС для предприятий гостиничной сферы.

Оптимальная доля налоговых платежей гостиничных предприятий, благоприятная для экономики и безопасная для доходов бюджета, составляет 26–27 %. На сегодняшний день налогообложение гостиниц в РФ предусматривает уплату налогов по общей системе налогообложения и при применении специальных налоговых режимов. В гостиничном бизнесе применяются следующие виды налогов:

– налог на прибыль организаций (20 %);
– налог на имущество предприятия (2,2 %);
– налог на добавленную стоимость (18 %);
– налог на доходы физических лиц – для ИП (13 %);
– страховые взносы (30 %);
– УСН – 6 % доходов или 15 % за минусом расходов;
– единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности (15 %).

Налоговое бремя гостиничных предприятий превышает оптимальное значение в 27 %. Сейчас плательщиками НДФЛ являются не сами организации, а их сотрудники. Индивидуальные предприниматели и малые предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, обязаны также уплачивать страховые взносы в размере 30 % от фонда заработной платы, что составляет основу их налогового времени. Очевидно, что для достижения оптимальной доли налоговых платежей для гостиниц необходимо сокращение страховых взносов до 21 %.

Рост инвестиционной привлекательности гостиничных предприятий в ближайшей перспективе может поддерживаться растущим платежеспособным спросом на услуги размещения со стороны российских и иностранных гостей, предложениями инвестиционных ресурсов на рынке, льготной ставкой первоначального платежа за право долгосрочной аренды земли (например, в Москве) под строительство объектов гостиниц. Поддержка инвестиционных проектов по строительству и реконструкции гостиничных предприятий со стороны органов исполнительной власти должна стать одной из первостепенных задач государства.

Продажа многочисленных внутренних услуг гостиничными предприятиями представляет собой широкое поле для предпринимательства, а следовательно, влечет за собой многочисленные вопросы, связанные с их налогообложением.

Контрольные вопросы

1. В чем сущность налогов?
2. Какие налоговые режимы применяются для гостиничного бизнеса?
3. Какие налоги уплачивают гостиницы?
4. Какие налоговые льготы могут использовать предприятия гостиничного типа?

ТЕСТЫ

1. Организации, у которых сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, не превышает 3000 рублей могут уплачивать НДС:

а) ежемесячно

б) ежеквартально

в) недостаточно информации для ответа

2. Организация за отчётный квартал получила убыток. Производится ли возврат суммы налога на прибыль с учётом ставки рефинансирования ЦБ РФ:

а) производится

б) не производится

3. Под объектом налогообложения понимаются операции по реализации товаров, имущества, прибыль и др. объекты, с которыми:

а) налоговые органы связывают занятие налогоплательщика экономической деятельностью

б) законодательство о налогах и сборах связывает возникновение обязанности по уплате налога

4. Представительные органы местного самоуправления вправе ввести на территории соответствующего муниципального образования:

а) налог на прибыль

б) налог на игорный бизнес

в) налог на имущество физических лиц

5. Из перечисленных ниже укажите применяемую в Налоговом кодексе классификацию налогов и сборов:

а) федеральные, региональные и местные налоги

б) государственные, корпоративные налоги и налоги с физических лиц

в) основные и дополнительные налоги

6. К какому типу налогов в соответствии с принятой классификацией относится налог на имущество физических лиц?

а) к местным налогам

б) к региональным налогам

в) к федеральным налогам

7. Налоговые ставки по местным налогам устанавливаются нормативными актами представительных органов местного самоуправления:

а) самостоятельно

б) в пределах ставок, установленных законами субъекта РФ

в) в пределах ставок, установленных НК РФ

8. Налоговый кодекс не рассматривает в качестве льготы:
а) освобождение от налога
б) уменьшение размера налогового платежа
в) перенос установленного срока уплаты налога на более поздний срок

9. Налогоплательщиками и плательщиками сборов являются:
а) все организации и физические лица
б) организации и физические лица, на которые в соответствии с Налоговым кодексом возложена обязанность уплачивать налоги и (или) сборы
в) организации, а также физические лица, находящиеся на территории РФ более трёх месяцев в календарном году

10. Обязанность по уплате налогов, сборов устанавливается:
а) актами законодательства о налогах и сборах
б) нормативно правовым актом органа исполнительной власти
в) решением правительства РФ

11. Какой из перечисленных налогов относится к федеральным:
а) водный налог
б) транспортный налог
в) налог на имущество физических лиц

12. Какой из перечисленных налогов относится к региональным:
а) водный налог
б) земельный налог
в) налог на игорный бизнес

13. В 2002 году ООО «Смарт» за счёт средств, оставшихся после уплаты налога на прибыль, компенсирует полностью стоимость путёвок в санаторий «Лесной» работнице с 2 детьми (12 и 17 лет). Стоимость одной путёвки составляет 6000 руб. В какой сумме стоимость путёвок увеличит налогооблагаемую базу по налогу на доходы физических лиц работницы «Смарт» в данном налоговом периоде:
а) 0 руб.
б) 6000 руб.
в) 12000 руб.

14. Налоговая ставка по налогу на прибыль устанавливается:
а) налоговым кодексом РФ
б) законами субъектов РФ
в) нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления

15. Какие доходы налогоплательщика учитываются при определении налоговой базы по налогу на доходы физических лиц:

а) полученные в денежной форме и в виде материальной выгоды

б) полученные в натуральной форме

в) все выше перечисленные

16. Комиссионное и агентское вознаграждения, получаемые турагентами от продажи путёвок, облагаются НДС:

а) да

б) нет

17. На проценты за пользование заёмными средствами организация за счёт средств фонда потребления оплатила туристическую путёвку в дом отдыха своему работнику. Стоимость путёвки:

а) не включается в состав дохода работника

б) включается в состав дохода работника, подлежащего обложению налогом на доходы физических лиц

в) включается в доход работника, но обложению налогом на доходы физического лица не подлежит

18. Налоговая декларация «по упрощёнке» по итогам налогового периода представляется налогоплательщиками в налоговый орган не позднее:

а) 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом

б) 20 января года, следующего за истекшим налоговым периодом

в) 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом

19. Налоговые ставки по местным налогам устанавливаются нормативными актами представительных органов местного самоуправления:

а) самостоятельно

б) в пределах ставок, установленных законами субъекта РФ

в) в пределах ставок, установленных НК РФ

20. Какой из перечисленных действий (бездействий) не является налоговым правонарушением:

а) нарушение срока постановки на учёт в налоговом органе

б) непредставление налоговой декларации

в) ошибка при составлении налоговой декларации

г) неуплата или неполная уплата сумм налога

д) непредставление налоговому органу сведений, необходимых для осуществления налогового контроля

ЗАДАЧИ

Задача 1. Исходные данные: ресторан, имеющий налоговый период по НДС календарный месяц, за апрель 2018 г. произвел следующие хозяйственные операции: (учетная политика «по отгрузке»).

1. Произведено продукции и реализовано покупателям:

– 700 тортов «Киевский» – отпускная цена 800 руб. (без НДС);

– 440 тортов «Подарочный» – отпускная цена 420 руб. (без НДС);

– 620 тортов вафельных – отпускная цена 240 руб. (без НДС);

– 2300 пирожных «Эклер» – отпускная цена 80 руб. 30 коп. (без НДС);

– 6800 батонов белого хлеба – отпускная цена 80 руб. 80 коп. (без НДС);

– 5400 буханок черного хлеба – отпускная цена 80 руб. 90 коп. (без НДС);

Ставки НДС применены согласно статье 164 НК РФ.

2. Оплачено и принято на учет сырье (мука, маргарин, молоко) – 73400 руб., в т.ч. НДС 6670 руб.

3. Приобретен, оплачен и введен в эксплуатацию тестомеситель – 42300 руб., в т.ч. НДС 6452 руб.

4. Оплачено за услуги по рекламе – 10200 руб. в т.ч. НДС 1556 руб.

ТРЕБУЕТСЯ: исчислить сумму НДС за апрель и указать срок его уплаты.

Задача 2. Исходные данные: гражданин Соколов Т.А. по основному месту работы получил следующие доходы в 2018 году.

Ежемесячно: 1. Оклад – 43000 руб.

2. Оплата коммунальных услуг – 5600 руб.

Кроме того, ему производились следующие выплаты:

ЯНВАРЬ:

1	Материальная помощь	1500 руб.
2	За счет фирмы произведен ремонт квартиры	7800 руб.
3	Оплата проезда	340 руб.

ФЕВРАЛЬ:

1	Премия	40 % от оклада
2	Оплата проезда	3400 руб.
3	Подписка на газету	670 руб.

МАРТ:

1	Материальная помощь	1600 руб.
2	Доплата на питание	8000 руб.

По документам, представленным в бухгалтерию, видно, что Соколов Т.А. подвергся радиационному воздействию во время аварии на Чернобыльской АЭС.

ТРЕБУЕТСЯ: исчислить сумму налога на доходы работника за январь, февраль и март 2018 года.

ТЕМА 8. ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Сущность и принципы планирования в гостиничном бизнесе. Виды, методы и классификация планирования деятельности гостиничного предприятия. Система показателей плана деятельности гостиничного предприятия.

Планирование на предприятии – сложный процесс, в котором комплексно должны учитываться все обстоятельства и особенности, важные для производства и сбыта гостиничного продукта. Ему предшествует разработка стратегии развития и философии существования гостиничного предприятия.

Философия гостиничного предприятия отражает способ его функционирования во взаимодействии с клиентами, акционерами, государством и обществом и представляет собой главную цель его деятельности.

Стратегия предприятия – выбор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели, утверждение курса действий и определение ресурсов, необходимых для достижения этих целей. При разработке стратегии гостиничного предприятия необходимо сформулировать и иметь ответы на главные вопросы:

– каковы приоритеты и направления развития гостиницы;

– каковы потребности гостиницы в капитале и ресурсах;

– на какой сегмент рынка сориентировано гостиничное предприятие и какой сегмент рынка оно занимает;

– какова эффективность отдачи от использования капитала и ресурсов?

Таким образом, следует понимать, что планирование представляет собой важный комплекс мероприятий, направленный на управление гостиничным предприятием.

Планирование является необходимой функцией процесса управления. Роль этой функции состоит в определении последовательности действий субъекта управления для достижения им поставленной цели в установленные сроки.

Главной задачей санирования в гостиничном бизнесе является обеспечение согласованного процесса производства гостиничного продукта и предоставления гостиничных услуг различными его участниками (турфирмами, предприятиями общественного питания, жилищно-коммунального хозяйства, связи и др.).

Планирование как основной элемент управления различается по масштабам, периодам и ступеням иерархии должностных лиц, прини-

мающих решение. За разработку и реализацию долгосрочного (или стратегического) плана отвечает высшее звено менеджмента организации, Среднее звено управления (начальники отделов, участков и служб) решает задачи реализации текущего планирования, а низшим звеном принимаются решения и реализуются задачи оперативно-календарного планирования.

Планирование стратегических задач предприятия предопределяет его функции, которые позволяют эффективнее реализовать намечаемые цели. С этих позиций планирование позволяет:

– предвидеть перспективу развития предприятия;

– рационально планировать его ресурсы;

– избежать риска банкротства;

– своевременно обновлять и совершенствовать продукцию;

– расширять перечень и номенклатуру услуг и повышать их качество в соответствии с конъюнктурой рынка;

– расширять рынки сбыта;

– выявлять слабые стороны в работе предприятия.

Чем больше интервал планирования, тем выше степень неопределенности параметров плана. При разработке стратегического плана решается триединая задача, т.е. определяется ответ на три вопроса:

1) где находится предприятие в настоящее время;

2) куда необходимо двигаться;

3) что необходимо сделать?

Следовательно, можно выделить три блока при разработке и реализации стратегического плана:

1) диагностический, или аналитический, который состоит из:

– анализа состояния внешней и внутренней среды предприятия в настоящее время,

– прогноза состояния внешней и внутренней среды предприятия на срок от трех до пяти лет;

2) целевой, или проблемный, в который входят:

– формирование философии и миссии предприятия,

– определение целей и выявление существующих проблем;

3) деятельный, который охватывает:

– разработку стратегии развития предприятия,

– выбор стратегии,

– механизм реализации стратегии,

– стратегический контроль с элементами анализа (оценки) результатов и введения необходимых коррективов стратегии.

Стратегия выступает основным элементом стратегического планирования. Совокупность факторов внешней среды можно назвать

условиями, или состоянием, внешней среды. В зависимости от этих условий предприятие как открытая система может адаптироваться к условиям внешней среды и в дальнейшем развиваться или обанкротиться. Следовательно, внешняя среда ставит ограничения, рамки, барьеры на пути деятельности гостиничного предприятия.

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:

– ограниченность внутреннего спроса на производство работ при силовом давлении зарубежных конкурентов (например, турецких) или конкурентов из других регионов России;

– неурегулированность отношений собственности;

– фрагментарность и противоречивость законодательства;

– значительная криминализация и теневой оборот в экономике, а также коррупция в структурах власти;

– хронические неплатежи за выполненные работ;

– неразвитость инфраструктуры рынка;

– недостоверность информации о конъюнктуре рынка, заказчиках, подрядчиках, ценах и т.п.;

– слабая финансово-кредитная система;

– монополизация факторов производства и каналов движения материалов и конструкций;

– недобросовестная конкуренция.

Эти и многие другие экономические проблемы требуют своего решения.

Главная проблема в планировании на предприятии – наличие или отсутствие всевозможной информации. Информация требуется предприятию также и тогда, когда оно проводит инвестиционную политику в соответствии со своей стратегией, руководствуясь при этом стремлением к максимизации прибыли.

Информационное пространство гостиничного предприятия прежде всего зависит от информации макросреды, без чего трудно планировать его работу. Оно имеет свои физические границы, при этом информация из внешней среды в большей степени влияет на выбор направления его операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Анализ рынка гостиничной отрасли занимает ведущее место в проводимом анализе внешней среды. Многие отечественные и зарубежные

экономисты предлагают анализировать рынок на основе формирования предложения гостиничного продукта и услуг. Результаты считаются положительными в случае высокого уровня потребления и неоднократного использования потребителями услуг гостиничного предприятия. Этот анализ дает возможность оценить конкурентную среду и потребительские предпочтения клиентов. Следующее направление анализа рынка – оценка возможностей использования внутренних ресурсов предприятия, или так называемый анализ внутренней среды.

К показателям внутренней среды гостиничного предприятия относятся:

– качество и ассортиментное разнообразие гостиничных услуг;

– научно-технический потенциал и технологический уровень выполняемых работ;

– уровень издержек производства;

– длительность производственного цикла гостиничных услуг;

– уровень использования производственной мощности предприятия;

– объем гостиничных услуг;

– расходы на НИОКР;

– систему маркетинга и сбыта готовой продукции (услуг);

– портфель заказов;

– уровень подготовки персонала гостиничного предприятия и его квалификацию;

– систему экономических показателей предприятия (прибыль, рентабельность, величина активов предприятия, текущая задолженность, качество системы финансового контроля и т.п.).

Следующим этапом разработки стратегии предприятия на базе результатов анализа внешней и внутренней среды является прогнозирование. На основе прогнозов вырабатывается стратегия гостиничного предприятия. Прогнозирование осуществляется через анализ области возможного. Под прогнозом понимают вероятную оценку состояния какого-либо объекта, процесса или явления в определенный момент в будущем и поиск альтернативных путей достижения каких-либо результатов.

Существуют различные методы прогнозирования. Рассмотрим основные из них.

Сравнительный метод. Сравнение проводится по аналогии. Аналогия (от греч. analogia – «соответствие») – сходство между предметами, явлениями, индуктивное умозаключение, когда на основе сходства двух объектов по каким-то одним параметрам делается вывод об их сходстве по другим параметрам. Аналогии проводятся не только

с событиями, ставшими прошлым, но и с выдуманными, несуществующими и, возможно, никогда не существовавшими ситуациями.

Метод экспертных оценок. Применяется, когда существуют затруднения в получении информации. В этом случае полагаются на опыт экспертов-профессионалов. Они своим видением, опытом и иногда интуицией могут предсказать сценарий развития событий. Применяются также и коллективные оценки.

Коллективные оценки подразделяются на два вида:

1) *метод прямой мозговой атаки* – предусматривает проведение заседания экспертов, в процессе которых вырабатывается основа прогноза;

2) *метод Дельфи* – заочное обсуждение проблем в виде письменных оценок прогноза, которые потом обобщаются.

Метод Дельфи назван в честь дельфийского оракула из мифов Древней Греции, который предсказывал будущее.

Метод экстраполяции. Сущность метода заключается в том, что на основе изучения объекта прогноза в прошлом и настоящем осуществляется поиск закономерностей в его развитии. Этот метод применяют, когда объект прогнозирования имеет относительно плавное развитие.

Метод моделирования. При этом методе разрабатываются модели, представляющие собой формализованную (математическую) модель поведения экономической системы. Здесь широко применяются методы экономико-математического моделирования, метод теории игр, динамические модели, имитационные модели и т.п.

После составления прогнозов приступают к разработке второго блока – целевого (или проблемного), который начинается с формирования философии и миссии предприятия.

Философия предприятия – изложение принципов успеха в сжатой, максимально конкретной форме. Миссия предприятия – высшие ценности предприятия, включающие в себя его цели, принципы, взаимоотношения работников, стиль руководства, взаимосвязи с заказчиками и общественными организациями.

Следующий элемент в разработке стратегии – целеполагание. Типология целей гостиничного предприятия давно разнообразна. Цели в отличие от миссии выражают конкретные направления в отдельных сферах деятельности предприятия, т.е. желательный результат, который необходимо достичь через определенное время. Гостиничные предприятия являются, как правило, многоцелевыми системами.

После определения целей начинается этап разработки деятельного блока. Он активизирует разработку вариантов стратегии, которые отличаются по временным и количественным характеристикам распределения ограниченных ресурсов. Стратегия как программный продукт

может быть разработана в виде бизнес-плана. Кроме того, процедуру разработки стратегии можно представить в виде разработки проекта. При этом производится разработка нескольких вариантов стратегии (портфель стратегий). После того как сделан выбор наилучшей стратегии, остальные стратегии остаются в пассиве, так как они могут быть использованы в случае изменения обстоятельств внутренней и внешней среды предприятия.

Следующий этап представляет собой механизм реализации стратегии. Выбранная стратегия доводится до конкретных исполнителей, которые разрабатывают тактические планы. Эти планы обсуждаются совместно на всех уровнях управления, и в результате обсуждения решаются спорные вопросы. В готовом виде стратегия и разработанные на ее основе тактические планы становятся нормативными документами, т.е. приобретают силу закона и становятся руководством к действию.

Механизм реализации стратегии неотделим от стратегического контроля. Методом стратегического контроля служит методология контроллинга. Контроллинг позволяет предвидеть экономическую ситуацию, своевременно принять меры по оптимизации отношений в цепочке «затраты – результат» и тем самым получить желаемую прибыль и достичь поставленной цели.

Экономическая теория и практика свидетельствуют о том, что рынок можно эффективно регулировать только при условии, что четко отработан весь механизм хозяйствования, включая прогнозирование и современные методы планирования. Когда говорят о рыночной экономике, рынке, его регулировании, то не следует забывать о планировании, несмотря на наличие тезиса о «невидимой руке рынка». В настоящее время ни одно предприятие не может обойтись без планирования при любой форме собственности. Таким образом, рынок не отторгает планирование, но его развитие требует новых методологических подходов к разработке и осуществлению планов.

Требования, предъявляемые к планированию, прежде всего состоят в том, чтобы оно отражало экономические преобразования, совершающиеся в обществе и на предприятии, особенности функционирования рынка, его составных частей, в первую очередь рынка средств производства и потребительского рынка. Научно обоснованное планирование стало эффективным способом формирования и развития социально ориентированного рынка.

Планирование построено на следующих принципах:

– непрерывности;

– научности;

– оптимальности;

– экономичности;

– ведущих звеньев и приоритетности их реализации;

– взаимной увязки и координации.

Основные задачи санирования заключаются в:

– увеличении объема продаж и доли на рынке за счет конкурентного гостиничного продукта и услуг;

– обеспечении финансовой устойчивости гостиничного предприятия и более высокой, чем у конкурентов, рентабельности капитала.

Тактические (текущие) планы устанавливаются на год с разбивкой по кварталам. Эти планы являются скользящими, т.е. на первый квартал показатели устанавливают жесткие, неизменяемые, а в последующие три квартала их корректируют. Это необходимо в связи с динамичностью процессов, происходящих в российской экономике и соответственно на предприятии.

Точное распределение производственных заданий по срокам их исполнения, объемам расходов и конечным результатам определяется в оперативно-календарных планах. В целом стратегическое, тактическое (текущее) и оперативно-календарное планирование взаимосвязаны и представляют собой единую систему планирования. Экономическая практика выработала три метода планирования: ретроградный (по схеме «сверху – вниз»), прогрессивный (по схеме «снизу – вверх») и комбинированный, который является сочетанием первых двух указанных методов.

Ретроградный метод представляет собой централизованное планирование, т.е. план с определенными показателями спускается руководством в отделы и службы предприятия. Этот метод слабо учитывает реальную обстановку на местах, а специалисты нижестоящего уровня практически не востребованы при разработке плана.

Прогрессивный метод основан на децентрализованном планировании, когда планы составляются на низших уровнях управления и направляются на рассмотрение и утверждение их руководством. Одним из недостатков этого метода является то, что необходима вертикальная интеграция и координация четких планов при составлении общего плана. Появляются также слабые места в горизонтальной координации планов.

Комбинированный метод представляет собой сочетание элементов ретроградного и прогрессивного планирования с целью преодоления слабых мест обоих видов.

Комбинированное планирование начинается централизованным движением сверху вниз и заканчивается обратным, децентрализованным направлением. Централизованное планирование заключается в

составлении глобального плана на базе поставленных целей, который детализируется и спускается на низшие уровни управления. Затем начинается децентрализованное планирование от рабочих мест к руководству предприятия. Процесс планирования считается законченным, когда децентрализованное планирование приведет к детализированному общему плану и точному определению поставленных целей.

Планирование классифицируется по следующим признакам:

1) по времени:

– долгосрочное (на срок от пяти и более лет);

– среднесрочное (на срок от одного года до пяти лет);

– краткосрочное (до одного года);

2) по объекту:

– план предприятия;

– структурного подразделения;

– конкретного исполнителя;

3) по степени охвата:

– частное (отдельные сферы деятельности);

– общее (деятельность всего предприятия);

4) по видам:

– стратегическое (поиск новых возможностей);

– тактическое (создание определенных предпосылок);

– оперативное (реализация возможностей);

5) по предмету планирования:

– целевое (определение целей);

– планирование средств (материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы);

– программное (программы производства и реализации);

– планирование действий (специальные продажи).

Заметим, что классификация по временному охвату носит условный характер, поскольку различие состоит в сроках получения конечного результата, а объект планирования, как правило, не изменяется.

Планирование как способ управления, руководства, координации трудовых, финансовых, материально-технических и информационных ресурсов на протяжении производственного цикла направлено на эффективное достижение целей путем применения современных методов, техники и технологии планирования для достижения определенных результатов по составу и объему работ, стоимости, срокам, качеству.

Наряду с этим каждый из перечисленных видов планирования имеет характерные отличия, которые заключаются главным образом в:

– точности устанавливаемого интервала планирования;

– степени дифференциации и количества показателей планирования;

– степени точности расчетов затрат и результатов производства;

– порядке распределения обязанностей между исполнителями плана.

Текущее санирование – планирование в рамках недели или одного дня для корректировки краткосрочных целей. Это могут быть плановые совещания, планерки, селекторные совещания, а также совещания или конференции через интернет.

Оперативно-календарное планирование осуществляется исходя из контрольных цифр показателей годового тактического (текущего) плана с использованием календарного плана производства работ (услуг). Сначала разрабатываются показатели плана по элементам и видам работ каждого этапа. Состав операций при разработке этих показателей зависит от вида календарных планов, Из календарных графиков по каждому объекту в план включаются работы, находящиеся в границах планируемого периода, а также работы, которые были выполнены в предыдущий период.

На основе показателей оперативно-календарного плана определяется потребность в материальных ресурсах по каждому комплексу работ (услуг), а также потребность в машинах, агрегатах и автотранспортных средствах. Кроме того, в оперативно-календарном плане указываются объемы работ (услуг) и их сметная стоимость; фонд заработной платы; численность работников; нормы выработки на одного работника; сроки выполнения услуг. После необходимой корректировки оперативно-календарные планы гостиничного предприятия детализируются для каждого участка или отдела,

Краткосрочное (скоростное) планирование, как правило, характерно для всех предприятий с быстро обновляемым ассортиментом продукции (услуг), для восстановительных работ, для создания опытных установок и т.п. При реализации подобных проектов фактор времени является определяющим, поэтому заказчик может пойти на значительное увеличение первоначальной стоимости реализации проекта.

Долгосрочное, или стратегическое, планирование деятельности представляет собой общую цель, достижение которой является стратегической целью. Это может быть монополизация рынка, максимизация прибыли, завоевание доверия потребителей и пр. В экономике страны это – долгосрочные программы развития отдельных отраслей, производств, а также социальные программы и научно-технические ориентиры, выполнение которых влияет на экономику и население страны. Для предприятия долгосрочное планирование выражается наличием стратегических целей, к которым оно стремится. Компания может и не

достигнуть этих целей, но иметь их в качестве стратегии, что дисциплинирует ее менеджмент и сотрудников.

Следует подчеркнуть, что в последние годы приоритет завоевывает стратегическое планирование. В рамках предприятия оно служит основой для других видов планирования. Объектами стратегических решений и соответственно разработки стратегических планов предприятия могут быть товар, ценообразование, взаимодействие организации с рынками производственных факторов, его поведение на финансовых рынках, внешнеэкономическая и инвестиционная деятельность, стимулирование персонала, предотвращение несостоятельности (банкротства).

Соответствие процесса планирования, а также самих планов реальным условиям экономической деятельности во многом определяется своевременностью, точностью и полнотой полученной информации. Информационное обеспечение считают также средством повышения обоснованности планов. Поэтому информации, способам ее сбора и методам ее обработки должно уделяться большое внимание.

Планирование в целом представляет собой необходимый, но недостаточный элемент управления. Большое значение в планировании играют внутренняя и внешняя среда предприятия, о которых уже было сказано выше.

Координация и организация работы по планированию осуществляются следующими способами:

– сверху вниз – руководитель определяет цели и задачи, контрольные цифры (по прибыли);

– снизу вверх – обратный процесс;

– встречное планирование – симбиоз первого и второго.

Среди методов планирования используются:

– балансовый;

– нормативный;

– программно-целевой.

В эпоху информатизации появились программные продукты, позволяющие автоматизировать основную часть работ по планированию (например, Excel).

Процесс планирования включает в себя следующие этапы:

– определение локальных и глобальных целей предприятия;

– анализ внутренней и внешней среды предприятия;

– поиск альтернатив;

– составление прогноза и оценка наилучшей альтернативы;

– принятие решения, постановка плановых заданий;

– собственно разработка плана.

Необходимость технико-экономического обоснования планов и повышение эффективности производства гостиничного продукта и услуг сформировали систему показателей плана. Эти показатели подразделяются на количественные, качественные, объемные и удельные.

Количественные показатели плана выражаются абсолютными величинами. К ним относятся объем работ и услуг, численность работающих, фонд заработной платы, величина прибыли, размер затрат материальных ресурсов и т.п.

Качественные показатели плана – относительные величины. Они выражают экономическую эффективность производства. К ним относятся рост производительности труда, снижение себестоимости продукции, рентабельность, фондоотдача, качество продукции и т.п.

Объемные показатели плана определяют величины объема производства и отдельных процессов, например объема гостиничных услуг или ресторанного комплекса в штуках, единицах и т.п., материальных ресурсов в натуральном измерении и т.п.

Удельные показатели плана определяют отношение двух или нескольких взаимосвязанных показателей, например, количества тепла на единицу площади, расхода материалов на километр автомобильной дороги и т.п.

Для расчета показателей плана применяются натуральные, трудовые и стоимостные измерители.

Натуральные измерители используются при планировании объемных и удельных показателей. Применение натуральных измерителей и показателей плана ограничиваются невозможностью обобщения при их различии (например, кубометр воды сложно сравнить с тонной мяса).

Трудовые измерители применяются при измерении трудоемкости продукции, производительности труда, размера оплаты труда и т.п.

Стоимостные (денежные) измерители позволяют обобщить различные показатели с целью их сравнения или определения динамики развития. Стоимостные показатели увязываются по всем разделам плана. В стоимостных показателях планируют объем гостиничного продукта, величину прибыли, фонд заработной платы, себестоимость строительства здания и т.п.

В настоящее время не существует какой-то официально утвержденной методологии по составлению плана экономического развития гостиничного предприятия (особенно это касается количества разделов плана).

В целом структура плана может быть следующей.

Производственная программа или план производства товаров, работ (услуг) – научно обоснованное плановое задание по объему, но-

менклатуре, ассортименту и качеству гостиничного продукта, разработанное на основе заключенных контрактов и договоров. Основой разработки производственной программы являются:

– результаты маркетинговых исследований;

– портфель заказов;

– наличие производственных мощностей и ресурсов;

– план по издержкам;

– план по труду и кадрам;

– план инвестиций;

– план социального развития трудового коллектива;

– финансовый план;

– план социального развития коллектива предприятия;

– план мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов.

Некоторые из этих разделов плана рассмотрены в соответствующих главах этого учебного пособия. Тем не менее остановимся на каждом из них.

План производства гостиничного продукта – центральный раздел плана развития гостиничного предприятия, в который входят:

– сроки производства;

– общий и выполняемый собственными силами объем работ по технологическим этапам и комплексам работ с распределением общего объема работ по соисполнителям);

– сроки начала и окончания конкретных этапов.

План технического развития включает в себя мероприятия, обеспечивающие повышение технического уровня и качества производства гостиничного продукта, внедрение прогрессивной технологии, механизации и автоматизации процесса производства гостиничного продукта, научной организации труда персонала, повышение производительности труда и т.п.

План повышения экономической эффективности производства содержит как обобщающие показатели эффективности, так и показатели использования труда рабочих, основных фондов, оборотных средств, инвестиций, материальных ресурсов.

План капитальных вложений или капитального строительства определяет затраты на строительство, расширение и реконструкцию производственных мощностей гостиницы и объектов социального и культурного предназначения для клиентов, в том числе и для работников гостиницы.

План материально-технического обеспечения и комплектации – система материальных расчетов, отражающая производство гостинич-

ного продукта (услуг) в натуральном выражении. Потребности в материальных ресурсах, их распределение и использование определяются на основе норм расходов сырья, материалов, топлива и энергии.

План по труду и кадрам. При его разработке предусматриваются расходы на систематическое повышение производительности труда, что позволяет увеличить объемы производства и повысить его эффективность. План содержит величину фонда заработной платы, а также расчет дополнительной потребности в рабочих и служащих.

План работы подсобных производств включает в себя показатели производственных программ, затрат труда и заработной платы, а также плановой себестоимости продукции. К подсобным производствам в структуре гостиничного комплекса относятся прачечные, узлы связи, автостоянки и другие хозяйства, оказывающие основному производству услуги по снабжению (при отсутствии централизованного) паром, теплом, водой, ремонтно-механическими материалами и т.п. Потребность в материалах включается в план обеспечения материальными ресурсами гостиничного предприятия.

План эксплуатации механизмов и агрегатов в гостинице разрабатывается с целью определения потребности в этих механизмах, агрегатах и машинах для выполнения основной деятельности, строительных и ремонтных работ собственными силами, для подсобных производств и оказания услуг сторонним организациям. При планировании ведется отбор механизмов, агрегатов и машин исходя из соответствия их технических характеристик условиям выполнения работ (услуг), а также времени их работы. При этом потребность в агрегатах (например, кондиционерах) определяется в зависимости от объемов работ и норм выработки.

План работы автотранспорта разрабатывается на основе определения объемов перевозок гостей и служащих отеля, а также поставок изделий, материалов и оборудования для собственных нужд гостиничного предприятия.

План по издержкам производства предусматривает рациональное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Цель планирования себестоимости гостиничного продукта – экономически обоснованное определение величины затрат на его производство.

Финансовый план. Главная задача финансового планирования заключается в определении объема финансовых ресурсов с учетом резервов в рамках оптимальной структуры капитала.

Финансовый план устанавливает следующие финансовые показатели:

– расчет потребности в собственных оборотных средствах и задание по ускорению их оборачиваемости;

– взаимодействие гостиничного предприятия с государственным бюджетом (по налогам и другим платежам в бюджеты);

– создание и использование основных производственных фондов;

– планирование прибыли и рентабельности;

– поступление средств за счет долгосрочных и среднесрочных кредитов;

– выплата процентов банкам по кредитам;

– финансовые результаты от других видов деятельности.

Текущее финансовое планирование включает составление и исполнение платежного календаря для отражения оперативного денежного оборота предприятия. С помощью платежного календаря уточняются показатели, более полно дается состояние платежей и расчетов в планируемом периоде. Платежный календарь позволяет контролировать составление смет затрат, издержек производства, реализации гостиничного продукта, уровень рентабельности.

Завершающим этапом финансового планирования является разработка сводной аналитической записки в виде пояснительной записки к годовому отчету.

План социального развития коллектива предприятия предусматривает мероприятия по решению задач социального развития, улучшению условий труда, отдыха, быта, спорта и др., что должно способствовать развитию гостиничного предприятия и повышению его эффективности.

План мероприятий по охране природы и рациональному использованию природных ресурсов направлен на внедрение малоотходных и безотходных технологических процессов, обеспечение полного и комплексного использования природных ресурсов, сырья и материалов, что позволяет снижать вредное воздействие на окружающую среду.

Контрольные вопросы

1. Для чего необходимо планирование?
2. Какие цели и задачи у планирования?
3. Какие принципы планирования вы знаете?
4. По каким признакам можно классифицировать виды планирования?
5. Какова система планов, ее структура и основные показатели?
6. Какие методы разработки перспективных и текущих планов вы знаете?

ТЕСТЫ

1. Включают ли методы планирования их следующие виды:

а) **балансовый**

б) расчетно-аналитический

в) экономико-математические

г) графоаналитический

д) программно-целевые

2. Балансовый метод планирования обеспечивает:

а) установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана

б) увязывает производственную программу с производственной мощностью предприятия

в) трудоемкость производственной программы с численностью работающих

3. Расчетно-аналитический метод используется для:

а) **расчета показателей плана**

б) анализа динамики показателей и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень

в) расчета индексов изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем

4. Экономико-математические методы позволяют:

а) разработать экономические модели зависимости показателей на основе выявления изменения их количественных параметров по сравнению с основными факторами

б) подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный

5. Программно-целевые методы позволяют:

а) составлять план в виде программы, т.е. комплекса задач и мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам

б) нацеливать на достижение конечных результатов, конкретизируя задачи на подцели

в) ранжировать цели (генеральная цель – стратегические и тактические цели – программы работ), составляя «дерево целей»

6. Перспективное планирование:

а) основывается на прогнозировании и стратегическом планировании

б) прогнозирует потребность в новых видах продукции/услуг, сбытовую стратегию предприятия по различным рынкам сбыта и т.д.

в) подразделяется на долгосрочное (10–15 лет) и среднесрочное (5 лет) планирование

7. Текущее (годовое) планирование разрабатывается в разрезе пятилетнего плана:

а) уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) всего предприятия

б) определяет задания по отдельным производственным подразделениям гостиницы или ресторана: подразделение (цех) → участок → бригада → рабочее место

в) завершающим этапом является сменно-суточное планирование

8. Может ли структура плана гостиничного предприятия состоять из следующих разделов:

а) план маркетинга

б) программа развития предприятия

в) финансовый план, включая план по доходам и издержкам

г) бюджет

д) план по труду и кадрам

е) план социального развития трудового коллектива

9. Включаются ли в план маркетинга следующие вопросы:

а) **определение целей и стратегии маркетинга**

б) ценообразование

в) схема сбыта услуг

г) методы стимулирования продаж и повторного обращения клиентов за услугами

д) реклама

е) формирование общественного мнения о предприятии и его услугах

10. Входят ли в план маркетинга следующие мероприятия:

а) **изучение потребителей услуг, их поведения на рынке**

б) сегментирование рынка и выбор «ниши»

в) изучение конкурентов, анализ рыночных возможностей и установление доли рынка для предприятия

г) оценка возможности организации предоставления услуг предприятием, ожидаемых потребителем на рынке

д) определение требований к качеству предоставляемых услуг, контроль качества

е) разработка соответствующих методов ценообразования

ж) анализ используемых форм и каналов сбыта

з) позиционирование и продвижение услуг

и) выбор стратегии рекламы

11. Включает ли разработка системы следующие качества:

а) определение процессов и структур гостиницы, включаемых в систему качества

б) описание бизнес-процессов и производственных функций структурами гостиницы для обеспечения требуемого качества

в) внедрение стандартов технического и функционального качества в деятельность гостиничного предприятия

г) создание необходимых нормативных документов для выполнения этих процессов и функций

д) организация контроля качества

е) совершенствование системы качества

12. Маркетинговые подходы к ценообразованию позволяют установить цену, исходя из:

а) себестоимости услуг

б) цены конкурентов на аналогичные услуги

в) уникальных свойств услуги

г) цены, определяемой спросом на данную услугу

13. Каналы сбыта характеризуются:

а) уровнем канала сбыта – это число посредников, выполняющих ту или иную работу по приближению товара к конечному потребителю

б) глубиной проникновения на рынке – это число охватываемых сегментов

в) масштабом канала сбыта – это объем продаж по конкурентному каналу.

14. Стимулирование сбыта – это:

а) стимулирование потребителей

б) стимулирование сбытового аппарата, например турфирм

в) стимулирование собственного торгового персонала предприятия

15. Задача формирования общественного мнения о предприятии и его услугах («паблик рилейшенз») решается:

а) путем формирования и поддержания благоприятного отношения к предприятию общественности, учреждений и организаций

б) презентаций и выставок

в) институциональной рекламы (престижной, фирменной, корпоративной)

г) оказания консультативных услуг

16. Финансовое планирование – это:

а) выбор объектов финансирования, направление расходования денежных средств и обеспечение рационального использования трудовых, материальных и денежных ресурсов

б) планирование действий по формированию и использованию финансовых ресурсов

в) обеспечение взаимосвязи доходов и расходов на основании взаимоувязки показателей развития предприятия с источниками финансирования

17. Необходимо ли при составлении финансовых планов придерживаться следующих принципов:

а) соответствия сроков

б**) платежеспособности**

в) рентабельности капиталовложений

г) сбалансированности рисков

д) приспособления к потребностям рисков

е) предельной рентабельности

18. Включает ли финансовое планирование разработку:

а) **финансового плана (баланса доходов и расходов)**

б) платежного календаря

в) кассового плана и др.

19. В ходе финансового планирования выполняются следующие расчеты:

а) планирование прибыли (доходов) и расходов предприятия

б) расчет потребности в собственных оборотных средствах

в) анализ и планирование денежных потоков

г) расчет необходимых финансовых ресурсов, а именно, объемов и структуры внутреннего и внешнего финансирования, резервов и объемов дополнительного финансирования, потребности в кредитных ресурсах

д) составление баланса доходов и расходов предприятия

20. Входят ли в состав разделов финансового плана предприятия следующие статьи:

а) **доходы и поступления средств**

б) расходы и отчисления средств

в) чистая прибыль и её использование

г) долгосрочные инвестиции

д) прочие расходы

21. Оперативное финансовое планирование на предприятии включает:

а) **составление платежного календаря**

б) составление (расчет) кассового плана

в) расчет потребности в краткосрочном кредите

22. При составлении платежного календаря:

а) используют данные учета операций по расчетному счету в банке, учета сдачи расчетных документов в банк

б) используют сведения о срочных и просроченных платежах поставщикам

в) учитывают график сдачи платежных документов в банк

г) учитывают финансовые результаты реализации продукции/услуг

д) учитывают плановые взносы в бюджет налога на прибыль, на имущество и другие налоги

е) учитывают состояние расчетов с дебиторами и кредиторами

23. Включает ли кассовый план следующие разделы:

а) источники поступления наличных денег

б) расходы

в) расчет выплат заработной платы и прочих видов оплаты труда

г) календарь выдач заработной платы рабочим и служащим по установленным срокам (суммы выплат наличными деньгами, получаемыми в банке)

24. Расчет потребности в краткосрочном кредите включает:

а) обоснование потребности предприятия в привлечении дополнительных средств

б) расчет размера кредита, а также той суммы, которую с учетом процентов необходимо вернуть банку

в) определение эффективности кредитуемого мероприятия или ожидаемой выручки от реализации продукции/услуг

25. Является ли завершающим этапом финансового планирования разработка сводной аналитической записки:

а) нет

б) **да**

ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ

1. Сущность гостиничного предприятия в современной индустрии туризма.
2. Службы гостиничных предприятий и их характеристика.
3. Организационная структура управления гостиничным предприятием.
4. Управление гостиничным предприятием.
5. Гостиничный продукт.
6. Экономические показатели и факторы, влияющие на работу гостиничного предприятия.
7. Аналитическая служба в гостиничном предприятии.
8. Сущность и виды конкуренции в индустрии гостеприимства.
9. Методы конкуренции.
10. Формирование конкурентоспособности гостиничного предприятия.
11. Сущность и состав оборотных средств гостиничного предприятия.
12. Показатели эффективности использования оборотных средств гостиничного предприятия.
13. Экономическая сущность основных фондов гостиничного предприятия.

14. Показатели оценки движения и состояния основных фондов гостиничного предприятия.
15. Финансовые ресурсы гостиничного предприятия.
16. Выручка от реализации продукции гостиничного предприятия.
17. Прибыль гостиничных предприятий.
18. Распределение прибыли гостиничных предприятий.
19. Себестоимость услуг гостиничного предприятия: издержки производства и обращения.
20. Экономические элементы, образующие себестоимость услуг.
21. Механизм регулирования оплаты труда.
22. Формы и системы оплаты труда.
23. Порядок начисления средств на оплату труда.
24. Фонд заработной платы гостиничного предприятия.
25. Роль цены в экономике гостиничного предприятия.
26. Ценовые стратегии: виды, выбор.
27. Ценообразование в гостиничных предприятиях.
28. Бизнес-план и его структура.
29. Бюджет и его значение в деятельности гостиничного предприятия.
30. Финансовое планирование в гостиничном предприятии.
31. Диагностика банкротства гостиничного предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г.: по состоянию на март 2017 г.): офиц. текст. – М.: Приор, 2017. – 32 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. – Ч. 2: закон РФ от 26.01.96 г. №14-ФЗ: в ред. от 14.06.12 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Загл. с экрана.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации: закон РФ от 31.07.98г. № 145-ФЗ: в ред. от 06.01.13 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Загл. с экрана.

4. Налоговый кодекс Российской Федерации. – Ч. 2: федер. закон: принят Гос. Думой 19 июля 2000 г.: офиц. текст по состоянию на 5 апр. 2010 г. – М.: Омега-Л, 2010. – 560 с.

5. Трудовой кодекс Российской Федерации: закон РФ от 26.01.96 г. № 14-ФЗ: в ред. от 14.06.12 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Загл. с экрана.

6. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ; в редакции Федерального закона от 5 февраля 2007 г. №12-ФЗ.

7. Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы и пляжи, осуществляемой аккредитованными организациями: Приказ Министерства культуры России от 03.12.2012 № 1488.

8. Актуальные проблемы экономики, менеджмента и туризма: сборник научных статей / Е.Л. Андреянова [и др.]. – Иркутск: Иркутский государственный лингвистический университет, 2015. – 145 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/50700.html.

9. Быстров С.А. Организация гостиничного дела: учебное пособие. – М.: Форум, НИЦ ИНФРА-М (Высшее образование), 2016. – 432 с.

10. Вакуленко Р.Я., Кочкурова Е.А. Управление гостиничным предприятием: учебное пособие. – М.: Университетская книга (Новая университетская библиотека); Логос, 2008. – 320 с.

11. Государственное регулирование предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : монография / О.Н. Васильева [и др.]. – М.: Русайнс, 2015. – 279 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61605.html.

12. Деева В.А., Кобиашвили Н.А., Кобулов Б.А. Управление качеством: учебное пособие. – М.: Юриспруденция, 2012. – 102 с. –

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/8057.html.

13. Косинова Е.А., Белкина Е.Н., Казарова А.Я. Ценообразование: теория и практика: учебное пособие. – Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2012. – 160 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/47381.html.

14. Косолапова М.В., Свободина В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Дашков и К, 2016. – 247 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/62450.html.

15. Костылева С.Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент». – Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015. – 171 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/34305.html.

16. Лазарев А.Н. Проблема повышения безопасности туристских услуг // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – № 8 (46). – С. 89–97.

17. Лев М.Ю. Ценообразование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение». – М.: Юнити-Дана, 2017. – 723 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop. ru/71070.html.

18. Магомедов Ш.Ш., Беспалова Г.Е. Управление качеством продукции: учебник. – М.: Дашков и К, 2013. – 336 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. iprbook-shop.ru/14108.html.

19. Малых Н.И., Можаева Н.Г. Экономика гостиничного предприятия: учебное пособие. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.

20. Мухина И. А. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. – М.: Флинта, 2010. – 320 с.

21. Ополченов И.И. Управление качеством в сфере услуг: учебник. – М.: Советский спорт, 2008. – 248 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/40798.html.

22. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов. – 2-е изд. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 407 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop. ru/71076.html.

23. Семеркова Л.Н. и др. Технология и организация гостиничных услуг: учебник. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 320 с.

24. Харсеева А.В., Селезнева Е.Д., Зайков В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: учебное пособие. – М.: Ву-

зовская книга, 2012. – 340 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=129688.

25. Черевичко Т.В. Экономика туризма: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 264 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. iprbookshop.ru/75188.html.

26. Лазарев А.Н. и др. Экономика гостиничного предприятия: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 304 с. (Бакалавриат).

27. Белый Е.М. и др. Экономика предприятия: учебное пособие. – М.: Русайнс, 2015. – 172 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/49005.html.

28. Юзов О.В., Петракова Т.М. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий: учебное пособие. – М.: Издательский Дом МИСиС, 2015. – 90 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iprbookshop. ru/56555.html.

29. www.znanium.com – Электронная библиотечная система ИНФРА-М.

30. www.rha.ru – Российская гостиничная ассоциация.

31. www.rata.ru – Российский союз туриндустрии.

32. www.new.frio.ru – Федерация рестораторов и отельеров.

33. www.ih-ra.com – Всемирная ассоциация гостиниц и ресторанов – International Hotels & Restaurants Association.

34. www.russiatourism.ru – официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации.

35. Федеральная служба государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/.

УЧЕБНОЕ ИЗДАНИЕ

Карашева Аксана Георгиевна
Байсултанова Лейла Борисовна
Хуранов Алим Борисович и др.

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебное пособие

Рекомендовано Редакционно-издательским советом КБГУ
в качестве учебного пособия для студентов, обучающихся
по направлению подготовки 43.04.03 Гостиничное дело

Нальчик, «Каб.-Балк. ун-т», 2019

Редактор ***Ханиева Т.П.***
Компьютерная верстка ***Золотаревой Н.И.***
Корректор ***Скачкова Л.А.***

В печать 18.09.2019. Формат 60x84 $^{1}/_{16}$.
Печать трафаретная. Бумага офсетная.
8,83 усл.п.л. 8,0 уч.-изд.л.
Тираж 50 экз. Заказ № 8490.
Кабардино-Балкарский государственный университет.
360004, г. Нальчик, ул. Чернышевского, 173

Издательство КБГУ
360004, г. Нальчик, ул. Чернышевского, 173