

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ РЕСПУБЛИКИ САХА
(ЯКУТИЯ) "АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА И ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО
МАРКЕТИНГА"

БИЗНЕС- КОНЦЕПЦИЯ

«Мини-гостиница»

Республика Саха (Якутия)




2023

1. Для организации гостиничного бизнеса необходимо зарегистрироваться в качестве ИП или ООО.

Государство тщательно следит за деятельностью гостиничного бизнеса. Необходимо подготовить определенное количество документов для того, что зарегистрировать бизнес. Схема налогообложения будет наиболее приемлемой, как известно, в том случае, если гостиница будет зарегистрирована как ООО.

К списку документов, которые необходимы для обращения в налоговую инспекцию, можно отнести следующие:

- паспорт гражданина РФ;
- квитанция об оплате госпошлины;
- ИНН;
- заявление по форме Р21001.

 7 130 2010	Стр. 0:0:1	Приложение № 8 к приказу ФНС России от №
Форма по КНД 1112501	Заявление о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя	Форма № Р21001
1. Фамилия, имя, отчество На русском языке (в русской транскрипции для иностранного гражданина и лица без гражданства)		
Фамилия	
Имя	
Отчество (при наличии)	
С использованием букв латинского алфавита (для иностранного гражданина и лица без гражданства)		
Фамилия	
Имя	
Отчество (при наличии)	
2. ИНН (при наличии)	
3. Пол	<input type="checkbox"/> 1 – мужской <input type="checkbox"/> 2 – женский	
4. Сведения о рождении		
Дата рождения	
Место рождения ¹	
.....		
.....		
5. Гражданство		
<input type="checkbox"/>	1 – гражданин Российской Федерации	
<input type="checkbox"/>	2 – иностранный гражданин	
<input type="checkbox"/>	3 – лицо без гражданства	

Для открытия бизнеса необходимо иметь на руках следующие документы:

- устав о виде деятельности;
- расчетный счет;
- квитанция об оплате госпошлины;
- первоначальный капитал;
- также может потребоваться протокол собрания учредителей.

Для оказания подобных услуг обязательна Лицензия.

На выбор формы налогообложения влияет масштаб предприятия. Единым налогом можно воспользоваться в случае среднего формата. Но это не постоянный формат. Его всегда можно поменять, если вы собрались увеличивать масштаб гостиницы.

Необходимо получить заключение от санэпидемстанции и пожарной инспекции о том, что ваша гостиница соответствует всем нормам. К списку документов, которые необходимы для такого заключения, можно отнести следующие:

- свидетельство о регистрации ИП (или ООО);
- паспорт гражданина РФ;
- справка, подтверждающая постановку на налоговый учет и форму налогообложения;
- договор об аренде помещения или документ, подтверждающий собственность;
- медицинские книжки сотрудников.

2. Описание предполагаемых услуг

Для начала нужно убедиться в том, что вы можете предоставить неплохой сервис своим клиентам, после чего уже открывать мини-отель.

Прежде чем выбирать спектр услуг, необходимо изучить конкурентов и разобраться, на какую аудиторию этот спектр будет рассчитан.

К стандартному сервису можно отнести следующие:

- в номерах должна производиться ежедневная уборка;
- для постояльцев есть услуга побудки по утрам;
- предоставление принадлежностей для глажки белья;
- вручение корреспонденции;
- смена полотенец каждые 3 дня;
- медицинская помощь;

- сейф;
- смена постельного белья каждые 5 дней;
- вызов такси.

Для повышения категории отеля и привлечения дополнительных клиентов можно расширить спектр услуг:

- завтрак в номер;
- сауна;
- бильярдная;
- предоставление доступа к компьютеру с выходом в интернет;
- бассейн.

3. Для организации гостиничного бизнеса

Персонал

Также лишним не будет тщательный поиск и подбор персонала перед открытием. От уровня квалификации, их коммуникабельности и внешнего вида во многом зависит успех предприятия.

Скорее всего, работать персонал будет в 2, а то и больше, смены, так как гостиница будет круглосуточной.

В случае если ваша гостиница содержит 10 номеров, вам понадобится порядка 5-ти сотрудников. Размер штата будет напрямую зависеть от размера гостиницы. На ранних этапах, если это, конечно, потребуется, вы имеете право совмещать функции управления с функциями начальника, которые в дальнейшем придется разделить.

К основным штатным единицам относятся:

- администратор;
- горничная;
- бухгалтер.

Если спектр услуг отеля не сводится к стандартной уборке номера, а предполагает наличие сауны, подачи завтраков, вам необходимо будет нанять на работу повара. Впрочем, этот вид услуги можно организовать и по-другому. Достаточно заключить партнерское соглашение с кафе или рестораном, которое находится в непосредственной близости от отеля. Это позволит сэкономить деньги на оплате услуг повара и закупке оборудования для приготовления еды.

Помещение

От правильно выбранного помещения во многом зависит уровень сервиса и спектр услуг, который вы сможете предложить клиентам. Особое внимание уделите местности, где будет расположен мини-отель. Если рядом находится промышленная зона, ночные клубы, рынок, железная дорога, это

существенно снизит спрос на услуги вашего бизнеса и повлияет на ценообразование. Что касается вопроса аренды помещения или приобретения недвижимости в собственность, то следует тщательно изучить вопрос инвестиций и окупаемости. Эксперты не рекомендуют арендовать помещение под гостиницу, так как сама суть гостиничных услуг основана на ренте. Поэтому брать в аренду, а потом сдавать эти помещения не имеет экономической целесообразности. Также следует тщательно просчитать вариант строительства, переоборудования и капитального ремонта уже существующего здания. В некоторых случаях построить с нуля новый объект может быть выгоднее.

Расположение

Идеальным местом является центральная часть города, тихий спальный район, въезд или выезд из города.

Обратите внимание на следующие критерии при подборе здания для покупки или аренды:

- удачная транспортная развязка;
- достаточное количество парковочных мест на территории гостиницы;
- особый уют выбранной под гостиницу зоны.

Многие владельцы предпочитают открывать мини-отели в центре города, что обеспечивает хорошую проходимость. Минусом этого является лишь высокая цена на недвижимость, что значительно снизит срок окупаемости.

Кроме этого, существует ряд норм, которым обязательно должен соответствовать мини-отель.

Вам придется обеспечить:

- постоянное поступление воды;
- электричество;
- температура помещения должна превышать отметку в 18 градусов по Цельсию;
- вероятнее всего, понадобится как минимум один телевизор;
- вентиляцию;
- телефонную связь.

И если оптимальный микроклимат гостиницы поможет создать бытовая техника, то вот на уровень шума, запахи вы никак не сможете повлиять.

Опытные владельцы гостиничного хозяйства советуют очень внимательно отнестись к выбору места расположения гостиницы и не один раз

приехать на место в разное время суток и года, чтобы правильно определить все преимущества и недостатки.

Комплектация номеров (Постановление Правительства РФ от 18.11.2020 N 1860 (ред. от 26.12.2022) "Об утверждении Положения о классификации гостиниц")

Обратите также внимание на требования к размеру и укомплектованности номеров.

Площадь одноместного номера не должна быть меньше 9 квадратных метров.

Площадь двухместного номера не должна быть меньше 12 квадратных метров.

Для многоместных номеров применяется следующий расчет: базовые 9 квадратных метров + 6 кв.м. на каждого постояльца. Исключение составляют лишь сезонные мини-отели – в данном случае на одного человека может приходиться 4,5 квадратных метра.

Укомплектованность гостиничных номеров регламентируется ГОСТом следующим образом:

- кровать;
- стол;
- стул;
- тумба;
- место для хранения вещей;
- зеркало;
- один светильник (минимум);
- ковровое покрытие или прикроватный коврик;
- дверной замок;
- шторы.

Также при заселении в каждом номере обязательно должен быть комплект постельного белья, набор полотенец.

Ремонт

От качественного и стильного ремонта зависит успех гостиницы, ведь именно это будет являться визитной карточкой мини-гостиницы. Поэтому к данному вопросу нужно подойти ответственно, не экономить деньги на дизайне. После окончания ремонта и расстановки мебели следует позаботиться и о других важных пунктах организации отельного бизнеса.

Следует остановить свое внимание на таких критериях:

- клиенты должны иметь возможность утолить жажду в любой момент;

- гостей необходимо защитить от чрезвычайных ситуаций в виде пожара, следовательно, обеспечить их противопожарным оборудованием;
- необходимо постоянно следить как за состоянием полотенец и постельного белья, так и за чистотой номеров;
- позаботиться о содержании прилегающих территорий в надлежащем состоянии;
- обеспечить утилизацию отходов, а также защиту от различных насекомых и грызунов.

Закупка оборудования

Когда первоначальные вопросы решены, подходящее помещение подобрано, пора приступать к закупке оборудования для работы.

При подборе оборудования и мебели для мини-гостиницы руководствуйтесь следующими правилами:

- не надо пытаться экономить на мебели, но и закупать слишком дорогую также не рекомендуется;
- мебель и текстиль должны обладать особым качеством, поэтому следует подобрать хорошие;
- идеальный вариант – приобретение специального гостиничного оснащения. В зависимости от уровня цен и целевой аудитории, подберите набор из категории эконом класса или люкс.

Даже в маленьком отеле все должно быть продумано до мелочей. Одной красотой интерьера привлечь клиента не получится. В отеле ему необходимо в первую очередь удобство.

Для организации гостиничного бизнеса вам необходимо будет закупить оборудование и мебель из нескольких категорий:

- номерной фонд;
- прачечная;
- ресепшен;
- средства связи;
- сантехника.

4. Расчет стартовых инвестиций

Точно рассчитать сумму стартовых вложений по открытию мини-отеля можно, исходя из нескольких факторов:

- региональная особенность;
- насыщенность рынка;

- качество и уровень сервиса гостиницы.

Мы приведем общие статьи расходов (с указанием средней стоимости), без которых невозможно обойтись при открытии гостиницы.

- Покупка или аренда помещения. В первом случае вам необходимо иметь не менее 30-200 млн рублей. Цена будет сильно отличаться от района и выбора месторасположения отеля. Аренда здания на 15 номеров обойдется в 300-1000 тысяч рублей. Очевидно, что приобретение помещений в собственность гораздо более эффективно и экономично.
- Ремонт помещения. Этот фактор определяет статус отеля, его категорию «звездности» и является визитной карточкой. Поэтому без стильного дизайна не обойтись.
- Закупка мебели, сантехники, бытовых приборов – от 350 тысяч рублей на один номер.
- Оформление документов обойдется в сумму примерно от 300 тысяч рублей.
- Расходы на маркетинговую компанию — от 300 тысяч рублей.

Ежемесячные затраты

Для нормального функционирования бизнеса ежемесячно придется делать определенные вливания денежных средств. Расходы можно представить следующим образом:

- заработная плата сотрудникам. В зависимости от формата бизнеса, количества штатов может составлять не менее 200 тысяч рублей ежемесячно.
- оплата за коммунальные услуги является весомой статьёй расходов и будет составлять примерно от 40 тысяч рублей ежемесячно;
- налоги от 20 тысяч рублей;
- расходные материалы – 40 тысяч рублей.

Прогнозируем доходы

Определяя ценовую политику своего бизнеса, тщательно проанализируйте рынок в своем регионе и предложения конкурентов. Важно понимать, что именно конкуренты включают в стандартный набор услуг.

В некоторых мини-гостиницах цена состоит только лишь из одного спального места со стандартным набором услуг.

Другие владельцы предлагают расширенный сервис, что сказывается на цене. Безусловно, для каждой из этих категорий будет определена своя целевая

аудитория. Вам же, чтобы не допустить ошибок и не зависеть или, напротив, не занижить цену, нужно четко просчитать рентабельность.

Стоимость проживания 1 чел/сутки от 2000 руб., загрузка 80%

$20 \text{ человек} * 2500 * 30 \text{ дней} = 1\,500\,000 \text{ рублей}$

При успешно выстроенной маркетинговой стратегии, удачном месторасположении и высоком качестве оказываемых услуг рентабельность гостиничного бизнеса составляет от 15 до 75 процентов.

Окупаемость инвестиций составляет 4-5 лет.

Дополнительно для повышения рентабельности и увеличения прибыли можно реализовать сопутствующие услуги:

- прачечная, глажка;
- закуски в автоматах;
- телевизор, игровые приставки;
- массаж;
- бильярд, настольные игры;
- экскурсионные услуги;
- питание;
- трансфер и т.д.

Для успешной реализации бизнес-проекта, получения необходимых предпринимательских компетенций и навыков, дальнейшего развития бизнеса вы можете воспользоваться следующими мерами государственной поддержки:

1. Учебная программа тренинга «Азбука предпринимателя»

Программа «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей по обучению навыкам создания бизнеса с нуля.



Азбука
предпринимателя

2. Учебная программа семинара «Основы предпринимательской деятельности»

Программа предназначена для начинающих и потенциальных предпринимателей и людей, которые хотят начать свой бизнес и реализовать его



ОПД

3. Комплексная услуга для получателей социального контракта, которые зарегистрировались в качестве ИП и ведут деятельность более 1 года

Услуга предоставляется на продвижение и популяризацию деятельности предпринимателя на сумму 60 тыс. руб.



Комплексная
услуга

4. Грант в форме субсидий юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям на развитие инфраструктуры туризма в рамках национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства».

Категории получателей субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в сфере внутреннего и въездного туризма (ОКВЭД: 55, 79, 93, 77.21). Сумма до 5.5 млн. рублей при условии софинансирования до 50 процентов от стоимости проекта, но не более указанных сумм.

Грант предоставляется Министерством предпринимательства, торговли и туризма Республики Саха (Якутия).



Грант в сфере
туризма

5. Грант в форме субсидий для молодых предпринимателей

Категории получателей субъект предпринимательства в возрасте до 25 лет. Сумма до 500 тыс. рублей (для Арктических районов до 1 млн. рублей) при условии софинансирования расходов, связанных с реализацией проекта в размере не менее 25 процентов.



Грант для молодых предпринимателей

6. Займ «Социальный контракт»

Сумма займа до 200 тыс. рублей. Процентная ставка до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ «Социальный контракт»

7. Займ осуществляющим деятельность в сфере туризма

Сумма займа до 5 млн. рублей. Процентная ставка от 5% до 7%. Срок действия договора займа до 36 месяцев. Займ предоставляется МКК Фондом развития предпринимательства РС(Я).



Займ для сферы туризма